

**LE PROGRAMME DE DEVELOPPEMENT DU COMMERCE AU MALI**

Numéro de Contracte : PCE-I-00-98-00014-00

Task Order #: 812

13 Décembre, 2002

Une présentation de CARANA Corporation et Abt Associates

## TABLE DES MATIERES

I. INTRODUCTION .....	1
II. EVALUATION DES PRINCIPALES FILIERES .....	3
Vue d'ensemble.....	3
Céréales secondaires ou céréales traditionnelles .....	5
Potentiel de production.....	5
Potentiel d'exportation .....	5
Questions de commerce .....	6
Elevage .....	7
Potentiel de production.....	7
Nouveau rôle de la volaille .....	8
Possibilités d'exportation.....	9
Questions se rapportant à l'offre des aliments pour bétail .....	10
Soutenir un commerce accru du bétail : étapes suivantes .....	12
Riz .....	13
Potentiel de production.....	13
Contraintes entravant l'accroissement des exportations.....	15
Fruits, légumes et autres cultures .....	17
Situation actuelle .....	17
Perspectives d'avenir .....	18
Conclusion.....	22
III. QUESTIONS TRANSVERSALES LIEES AU COMMERCE ET A L'INVESTISSEMENT .....	24
Questions de commerce se prêtant à l'intervention directe.....	24
Opérations douanières .....	24
Loi commerciale.....	27
Transport terrestre des marchandises .....	27
Financement des exportations .....	28
Information du marché .....	29
Questions afférentes au commerce régional et mondial.....	31
Energie, télécommunications et transport.....	31
Organisation mondiale du Commerce .....	32
AGOA.....	32
Institutions commerciales .....	33
Douanes .....	33
CNPI.....	33
MALIPEX.....	34
Associations commerciales.....	34
Investissement pour le commerce .....	35
Création de petites entreprises .....	35
Investissement direct étranger.....	36

IV. LE PROGRAMME DE DEVELOPPEMENT DU COMMERCE.....	37
Amélioration de l'environnement politique et institutionnel.....	37
Plus grande intégration régionale.....	38
Lois commerciales.....	38
OMC.....	39
Coordination avec le WARP et les missions bilatérales.....	40
Développement de l'entreprise à vocation d'exportation.....	41
Elevage.....	42
Riz.....	43
Céréales secondaires.....	44
Fruits, légumes et graines oléagineuses.....	45
Équité entre les sexes et rôle de la femme dans le cadre du Programme de Développement du Commerce.....	46
Conclusion.....	47

## ANNEXES

- A. Elevage et exportations de bétail : possibilités et contraintes
- B. Production et exportations de céréales secondaires : possibilités et contraintes
- C. Développement, axé sur les exportations, de la filière du riz : Analyse situationnelle
- D. Questions relatives au commerce et à l'investissement
- E. Formation et assistance technique pour le renforcement des capacités commerciales
- F. Programmes commerciaux d'autres bailleurs de fonds
- G. Bibliographie
- H. Personnes contactées

## SIGLES

AGOA	Africa Growth and Opportunity Act (Croissance et Opportunité en Afrique)
APCAM	Assemblée permanente des Chambres d'Agriculture du Mali
ASA	Evaluation du Secteur agricole
BCEAO	Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BNDA	Banque nationale de Développement agricole
BNT	Barrière non tarifaire
CAE	Centre Agro-Entreprise
CEDEAO	Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CI	Cadre intégré de l'OMC (WTO Integrated Framework)
CILSS	Centre international de Lutte contre la Sécheresse
CMDT	Compagnie malienne de Développement des Textiles
CNPI	Centre national pour la Promotion des Investissements
COBAS	Coopérative des Marchands de Bétail de Sikasso
CONOESAM	Coordination nationale des Opérateurs économiques du Secteur agroalimentaire
DAD	Delta Agricultural Development Project
DGRC	Direction générale de la Réglementation et du Contrôle
DNAMR	Direction nationale de l'Appui au Monde rural
ECOFIL	Programme Economie des Filières
FEBEVIM	Fédération des Groupements interprofessionnels du Bétail et de la Viande
FEWS	Famine Early Warning System
IER	Institut d'Economie rurale
IMF	Institution de microfinancement
MDRE	Ministère du Développement rural et de l'Environnement
OCDE	Organisation pour la Coopération et le Développement économique
OHADA	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
OHVN	Office de Développement de la Haute Vallée du Niger
OMA	Observatoire du Marché agricole
OMBEVI	Office malien du Bétail et de la Viande
OMC	Organisation mondiale du Commerce
ON	Office du Niger
OS	Objectif stratégique
PACCEM	Project d'Appui à la Commercialisation des Céréales au Mali
PASIDMA	Projet d'Appui du Système d'Information du Marché agricole
PDC	Programme de développement du Commerce (TDP)
PIB	Produit intérieur brut
RI	Résultat intermédiaire
ROESAO	Réseau des Opérateurs économiques du Secteur agroalimentaire de l'Afrique de l'Ouest
SEG	Sustainable Economic Growth (Croissance économique durable)
SFD	Société financière décentralisée

SIM	Systèmes d'Information du Marché
TEC	Tarif externe commun
TRADE	Projet de Commerce pour le Développement africain
UMEOA	Union monétaire et économique de l'Afrique de l'Ouest
USAID	Agence des Etats-Unis pour le Développement international
WAEN	Réseau Entreprises de l'Afrique de l'Ouest
WARP	Projet régional de l'Afrique de l'Ouest

## I. INTRODUCTION

Le Mali est l'un des pays les plus pauvres au monde avec un revenu annuel par habitant de 250\$ environ. Toutefois, après des décennies de marasme, l'économie semble être sur le point d'entamer une période de croissance soutenue qui permettra de réduire la pauvreté. Dès le début des années 80, le Gouvernement malien mettait en œuvre un ensemble de réformes de politiques qui ont libéralisé l'économie et qui ont permis au pays de faire son entrée sur le marché mondial. Aussi, l'économie malienne a-t-elle su répondre de manière remarquable à la dévaluation du franc CFA en 1994 et à la meilleure compétitivité qui s'en est suivie pour les produits maliens. Depuis, la croissance du PIB du Mali s'élève en moyenne à 5,7% par an, avec une croissance des exportations de 12,8% par an, avec en tête de liste l'or et le coton, les deux exportations prédominantes du Mali.

Toutefois, la pauvreté reste répandue au Mali. Si l'on utilise les normes d'apport de calories de l'Organisation mondiale de la Santé (OMS), le Gouvernement malien estime que 65% des Maliens vivent en dessous du seuil de pauvreté, avec un cinquième vivant dans le dénuement le plus complet. Le problème est concentré dans les zones rurales où 71% de la population vit en dessous du seuil de pauvreté, alors que cette proportion est de 31% dans les zones urbaines.

Le Gouvernement malien a pour but ambitieux de réduire l'incidence de la pauvreté à un niveau de 47% d'ici 2006. L'Evaluation du Secteur agricole de l'USAID (ASA) démontre clairement que seule une rapide croissance agricole permettra d'y arriver.<sup>1</sup> Une production agricole accrue permet d'augmenter les revenus agricoles, créant ainsi une demande pour des produits non agricoles, produits vendus dans des zones rurales et, partant, un emploi rural hors-agricole. L'ASA montre également que c'est par le biais de la croissance de l'emploi hors-agricole qu'on arrive à l'impact le plus prononcé sur la réduction de la pauvreté.

L'ASA propose un taux soutenu de croissance agricole annuelle de 5,1% sur la période de la stratégie de 10 ans de l'USAID. A titre de comparaison, le taux de croissance annuelle entre 1995 et 2000 était de 4,2%, période de redressement économique qui profitait de la dévaluation du franc CFA et de conditions climatiques exceptionnellement bonnes. Alors que nous nous tournons vers l'avenir, l'essentiel de la demande pour cette production agricole accrue viendra de l'intérieur du Mali, mais il est certain que l'objectif ne pourra être atteint que s'il existe une croissance rapide et soutenue des exportations agricoles.

L'USAID apportera son assistance au programme de réduction de la pauvreté du Mali par l'entremise de son Objectif stratégique (OS) de la Croissance économique durable (SEG). Le programme SEG compte trois composantes (résultats intermédiaires) : production agricole accrue, commerce accru de produits agricoles et financement accru pour l'agriculture. Ce rapport traite du second de ces éléments : commerce accru de produits agricoles. Des marchés régionaux et mondiaux en plein essor pour des produits pour

---

<sup>1</sup> Tyner et al., Chapitre 3.

lesquels le Mali compte un avantage comparatif, conjugués à un potentiel de production élevée pour ces produits, posent les conditions permettant au Mali de connaître une croissance exceptionnelle des exportations agricoles dans les 10 ans à venir. Toutefois, si l'on veut réaliser cette croissance rapide, il faut traiter les barrières de taille qui entravent le développement du commerce et de l'investissement. La Partie II discute des opportunités et des défis dans les filières offrant les meilleures possibilités et la Partie III discute des profonds changements qui doivent se faire avant que ne soit possible, au Mali, une croissance autosuffisante axée sur le commerce.

## II. EVALUATION DES PRINCIPALES FILIERES

### Vue d'ensemble

Le Tableau 1 récapitule les statistiques d'exportations officielles pour les années 1998 à 2000.

Catégorie	1998	1999	2000
Or	133,1	142,4	189,4
Fibre de coton	147,8	150,1	110,0
Autres produits de coton	2,8	2,8	2,9
Elevage	28,1	33,0	44,3
Peaux et cuirs	3,2	3,4	4,5
Poisson	1,0	1,0	1,0
Autres	15,1	18,9	26,4
Total	133,1	351,6	378,5

Source : BCEAO, tel qu'indiqué par le FMI, 2002.

Les exportations effectives sont légèrement plus élevées que les chiffres présentés dans ce tableau car la majeure partie du commerce malien dans la région de l'Afrique de l'Ouest est aux mains du secteur informel et n'est donc pas enregistrée. Toutefois, le tableau présente un ordre de grandeur utile. Il convient de noter que le coton représente 60% environ des exportations autres que celles de l'or et l'élevage représente les deux tiers des exportations, non compris l'or et le coton. Le coton est exporté sur le marché mondial, alors que l'essentiel des autres exportations agricoles du Mali sont écoulées sur les marchés voisins de l'Afrique de l'Ouest.

Nul doute, les filières du coton et de l'élevage sont la clé de la réussite si l'on veut que le Mali arrive à atteindre ses objectifs généraux de croissance des exportations agricoles. L'ASA prévoit un taux soutenu de croissance annuelle de 7% pour le coton, objectif pouvant être atteint en étendant la superficie plantée, mais qui exigera la restructuration de la société détenant le monopole du coton, la Compagnie malienne de Développement des Textiles (CMDT), aux fins d'augmenter son efficacité et de renforcer sa compétitivité sur le marché mondial. Les exportations de bétail ont augmenté lentement après une reprise suivant la dévaluation en 1994. Tel que nous le verrons par la suite dans cette section, la productivité de la filière de l'élevage du Mali est actuellement très faible, mais les conditions semblent exister qui permettraient des accroissements très notables de la productivité et des exportations dans les cinq à 10 années à venir. Actuellement, le Mali a un léger déficit vivrier, surtout pour les céréales, mais également pour les fruits et légumes. Il existe d'importants échanges interfrontaliers de céréales secondaires, tous dans le secteur informel mais, dans l'ensemble, le Mali est un importateur net de céréales, important du riz du marché mondial et du maïs du Burkina Faso et de la Côte d'Ivoire.

La future croissance des exportations dépend des tendances du marché et du potentiel de production. Du côté du marché, il existe un immense marché européen qui importe un grand nombre des produits que le Mali est capable de produire, mais la concurrence est également resserrée sur ce marché. Par ailleurs, on a le marché régional de l’Afrique de l’Ouest qui, à l’évidence, est bien plus petit mais qui, par le passé, absorbait l’essentiel des exportations agricoles non cotonnières du Mali. Le marché européen continuera à offrir des possibilités bien attirantes, mais la situation compétitive en général du Mali sur ce marché ne changera probablement pas de manière importante sur la période stratégique de 10 ans de l’USAID. Toutefois, tel que le montre le Tableau 2, le marché régional traverse actuellement de profonds changements. La croissance de la population, la productivité agricole accrue et une industrialisation plus importante sont autant de facteurs qui entraînent une population urbaine qui s’accroît rapidement et des revenus par habitant en train de grimper. D’après les projections démographiques, les pays du littoral en Afrique de l’Ouest deviendront à plus de 50% urbains dans les deux ou trois années à venir. La région est déjà un importateur net de taille très importante pour les céréales, la viande et les fruits et légumes et elle le deviendra encore bien plus dans les années à venir. Certes, la concurrence ne manquera pas pour alimenter ce marché qui ne cesse de grandir, tant de la part de fournisseurs mondiaux que d’autres pays de la région. Les diverses mesures que devra prendre le Mali pour assurer sa compétitivité sur ce marché seront également discutées par la suite dans cette section.

Pays	Population (millions)	Population urbaine (pourcentage)	PIB (milliards \$)	PIB par habitant (\$)	Taux de croissance du PIB (%) (1991-2001)
Bénin	6,4	43	2,4	380	4,9
Burkina Faso	11,6	17	2,4	210	5,1
Côte d’Ivoire	16,4	43	10,3	630	3,3
Ghana	19,7	36	5,7	290	4,2
Guinée	7,6	28	3,1	410	4,3
Guinée Bissau	1,2	32	0,2	160	0,7
Liberia	3,2	45	n.a.	n.a.	n.a.
Mali	11,1	31	2,5	230	4,3
Mauritanie	2,8	59	1,0	350	4,3
Niger	11,2	21	2,0	180	3,0
Sénégal	9,8	48	4,7	480	4,3
Sierra Leone	5,1	37	0,7	130	-4,3
Togo	4,7	34	1,3	270	2,7
Sous-total	114,8	33	36,3	325	3,9
Nigeria	130,0	45	37,1	290	2,4
Total	244,8	39,4	73,4	304	3,1

Source : Banque mondiale, [Country at a Glance Tables](#), octobre 2002.

Du côté production, il existe de bonnes possibilités pour le riz, le maïs, l’élevage et l’horticulture, quand des ensembles techniques viables du point de vue économique sont

disponibles pour accroître la productivité et la production. Cela se passe déjà avec le riz et le maïs. Depuis 1995, la production rizicole a augmenté de 9% et, jusqu'à la chute récente liée au bouleversement de la filière cotonnière, le maïs s'accroissait à une cadence de 10% par an. C'est essentiellement en exploitant cet élan et cette impulsion que le Mali arrivera à une croissance rapide et soutenue des exportations agricoles. Tel que nous le verrons par la suite dans cette section, les investissements au niveau de l'irrigation nécessaires pour augmenter la production rizicole fournissent également l'occasion d'accroître la production de fruits et légumes de haute qualité destinés aux exportations, une partie peut-être pour les marchés mondiaux, et la production accrue de maïs permettra d'augmenter les exportations de céréales secondaires dans la région, ainsi que la quantité d'aliments pour le bétail, élément essentiel pour augmenter les exportations de bétail.

## **Céréales secondaires ou céréales traditionnelles**

### ***Potentiel de production***

Ces 15 dernières années, la croissance de la production céréalière au Mali s'élevait en moyenne à 3,6% par an, comparée à un taux de croissance de la population de 2,5%, et ce sont le riz et le maïs qui représentaient la quasi-qualité de la croissance. Les perspectives de production de riz seront discutées par la suite dans cette section. Au Mali, le maïs est cultivé essentiellement en rotation avec le coton. Non seulement les conditions de croissance dans cette région sont-elles favorables pour un ensemble technique de maïs à rendement élevé, mais les producteurs de maïs bénéficient également des services de soutien au coton de la CMDT, notamment sous forme d'engrais, traction animale et crédit. Ce soutien de la CMDT est d'importance capitale pour la croissance rapide continue de la production de maïs.

Les bouleversements récents de la filière cotonnière montrent bien qu'il existe une substitution considérable entre la production de coton et celle du maïs, malgré les efforts déployés par la CMDT en vue de cultiver en rotation ces deux produits. Cela indique que la libéralisation de la filière cotonnière pourrait avoir un effet positif sur la production de maïs. Si on laisse les prix du coton fluctuer parallèlement aux cours mondiaux et si ces prix sont annoncés à temps aux exploitants agricoles dans les années de faibles cours mondiaux, les exploitants choisiront de cultiver du maïs. Aussi, la production de maïs augmentera-t-elle par rapport au coton. L'expérience récente montre également que les exploitants appliquent des engrais sur le maïs si les prix du maïs sont suffisamment élevés. Cela souligne la nécessité d'assurer une offre continue d'engrais à ces exploitants agricoles dans le cadre du régime cotonnier libéralisé.

### ***Potentiel d'exportation***

Le marché régional des céréales secondaires est bien intégré, avec des échanges importants dans toutes les directions. Grâce à la croissance rapide et continue de la production de riz et de maïs ces 15 dernières années, le Mali tend actuellement à exporter légèrement plus qu'il n'importe. FEWS estime que, jusqu'à présent cette année, le Mali a

exporté 166 000 tonnes de mil, sorgho et maïs vers des pays voisins. Si les tendances passées se maintiennent, les prix des céréales secondaires continueront leur tendance à la baisse, avec les prix du maïs chutant probablement plus rapidement que ceux du mil et du sorgho. Les signaux du marché régional montreront le type de céréales destinées à tel ou tel marché, mais il est fort probable que les exportations de toutes les céréales augmenteront.

Le maïs compte également un bon potentiel d'exportation en tant qu'ingrédients d'une alimentation pour bétail équilibrée et de bonne qualité pour laquelle la demande est en train d'augmenter sur l'ensemble de la région. Toutefois, pour réaliser ce potentiel, il faut augmenter la production de maïs à un niveau suffisant pour que les prix baissent pendant la saison sèche, lorsque la demande pour des aliments de bétail est la plus élevée. Aux prix existants actuellement pendant cette saison, il n'est pas rentable de donner du maïs au bétail. Tel que nous le verrons plus dans le détail par la suite dans cette section, c'est également l'élément qui permettra des niveaux élevés et soutenus d'exportations de bétail. Si le maïs doit jouer un rôle important dans les exportations de bétail aux prix actuels de la viande rouge dans les pays du littoral, la production de maïs doit augmenter suffisamment pour faire baisser les prix des céréales secondaires pour qu'il soit du moins rentable de donner du maïs aux animaux reproducteurs pendant la saison sèche.

Dans l'ensemble, si les tendances actuelles de la production se maintiennent, nul doute le Mali deviendra un important exportateur de céréales secondaires vers la région. L'essentiel, c'est de maintenir un taux de croissance rapide de la production de maïs. Les créneaux régionaux sont bien établis et sont de fait une prolongation des marchés nationaux. Les problèmes rencontrés par le commerce d'exportation sont les mêmes que pour le marché national, avec certains problèmes supplémentaires concernant les échanges interfrontaliers et les transferts de paiement.

### *Questions de commerce*

Les questions commerciales influençant les exportations des céréales secondaires sont généralement liées à un fonctionnement plus efficace des marchés.

- Il faut augmenter les prix au moment de la récolte et réduire les prix à d'autres moments de l'année. Un certain nombre de mesures sont nécessaires pour atteindre cet objectif, notamment un emmagasinage plus important au niveau de l'exploitation agricole et un crédit plus important pour les institutions de microfinancement (IMF) leur permettant de financer les activités d'emmagasinage. Dans les zones de production de maïs, on s'est rendu compte que les exploitants agricoles qui sont payés pour leur coton avant de récolter le maïs et le sorgho peuvent répondre à leurs besoins financiers immédiats grâce aux recettes du coton et emmagasinent leurs céréales pour les revendre plus tard dans la campagne. Les ventes à terme de céréales emmagasinées dans l'exploitation sont une autre manière d'arriver au même résultat.
- Le commerce national et régional est financé par des commerçants grossistes utilisant leurs propres ressources. Les négociants bien établis sont en mesure

d'obtenir un crédit bancaire pour financer certaines opérations, bien qu'ils doivent utiliser des biens et garanties autres que leurs stocks de céréales. Il faudrait trouver une manière d'utiliser ces négociants importants pour apporter un crédit à des commerçants plus petits, moins établis et, partant, d'améliorer les échanges céréaliers sur le marché national.

- Les transferts de paiement sont une autre difficulté à laquelle se heurte le marché régional. Les commerçants font face à la situation en prenant leurs propres arrangements de la meilleure manière possible. Pour eux, il est peu probable que les banques joueront un rôle important pour faciliter les transferts de paiement dans un avenir prévisible. Vu les quantités importantes écoulées aux frontières régionales, une approche régionale, en vue d'améliorer les services bancaires pour le commerce, rapporterait d'importants avantages financiers pour les commerçants de céréales.
- Certains marchés d'exportation régionaux demandent des normes de qualité garanties, exigence qui est tout à fait absente sur le marché national. Le Centre Agro-Entreprise (CAE), financé par l'USAID, a travaillé avec des commerçants de céréales pour traiter cette question. Il faudra éventuellement la traiter sur le plan national au niveau des politiques. Les associations commerciales devraient participer.
- Le système d'information sur le marché pour les céréales est plus développé que pour tout autre produit de base, mais il n'en faut pas moins une meilleure information au niveau régional. A cette fin, un projet de soutien régional devra être mis en place pour les organisations nationales d'information du marché (SIM) dans la région.
- A l'instar de tous les autres produits, les exportateurs régionaux de céréales se heurtent au problème des barrières et barrages routiers avec les impôts illicites qui s'en suivent et qui font nettement augmenter leurs coûts de marketing. Là aussi, ce problème ne peut être traité qu'au niveau régional, bien que les exportateurs de céréales puissent probablement améliorer les choses dans une certaine mesure en coordonnant leurs efforts, vu les importants volumes céréaliers écoulés.

## **Elevage**

### ***Potentiel de production***

Selon les statistiques les plus récentes disponibles de l'OMBEVI et d'autres sources, les exportations de bétail ont plus que doublé par rapport à leurs niveaux avant la dévaluation. Pendant cette période, l'abattage contrôlé (pratiquement toute la consommation nationale) a augmenté de 20% pour les bovins et de plus de 40% pour les petits ruminants. Les données présentées en Annexe A montrent que le cheptel a augmenté d'environ 3% par an et que, pour les petits ruminants, le taux est de 5% par an. De tels taux de croissance signifient que la taille du cheptel s'accroît plus rapidement que la population, mais ce n'est pas suffisant pour maintenir les niveaux d'exportations agricoles au vu de la croissance des revenus au Mali et des prix constants pour la viande rouge et la volaille (Metzel, 1997).

Les arguments qui militent en faveur des exportations du bétail du Mali ne résident pas dans les tendances passées de la production et de l'exploitation de ruminants. Ces arguments résident dans les tendances passées de la production céréalière et cotonnière et les nouvelles tendances de la production de volaille qui, prises ensemble, devraient diminuer les coûts des aliments pour le bétail, augmenter la disponibilité de ces aliments, stimuler une production et consommation intenses de viande de volaille, augmenter les taux d'exploitation et le gain moyen du poids des ruminants et, par conséquent, accroître les exportations de ruminants et de volaille traditionnelle.

Tel que noté ci-dessus, les prix céréaliers au Mali semblent sur le point de connaître une baisse séculaire, alors que l'offre nationale de céréales commence à satisfaire la demande nationale. Des prix céréaliers plus faibles permettront de nourrir à un coût moindre les ruminants, diminueront le coût d'opportunité pour produire du fourrage et seront une incitation de marché plus solide pour les opérations d'alimentation du bétail que celle existant à l'heure actuelle. Vu que le marché d'exportation de la viande rouge devrait être en mesure d'absorber, aux prix de marché actuels, pratiquement toutes les quantités d'exportations que le Mali est en mesure de fournir dans les 10 années à venir dans le cadre du Tarif externe commun (TEC) de l'UMEOA, l'alimentation du bétail représente la meilleure possibilité d'accroître les exportations de bétail, de renforcer les liens entre les filières des céréales et de l'élevage et d'augmenter les revenus de l'exploitant agricole et du consommateur.

Des études récentes (Metzel et al, 1998 et Diarra, 1997) montrent que les ruminants, petits et grands, représentent une entreprise rentable pour un grand nombre des exploitants agricoles du Mali, surtout si l'élevage est pratiqué par de petits producteurs qui bénéficient le plus du fumier, qui ont accès à des produits secondaires et à des aliments de qualité de bétail, et qui ont reçu les directives sur les quantités de suppléments alimentaires qu'il faut utiliser. C'est également rentable pour l'économie dans son ensemble, tel qu'en témoignent les coûts en ressources intérieures (coûts réels des devises) (DRC) calculés par Diarra (1997) : 0,65 pour les opérations de bovins plus grands et 0,46 pour les petits bovins et 0,19 pour les petits ruminants. L'entreprise deviendra encore plus rentable si les prix céréaliers diminuent face à des prix stables pour les animaux vivants.

### *Nouveau rôle de la volaille*

L'aviculture intense représentera un élément clé de cette transformation du secteur agricole. La volaille est le mécanisme biologique le plus efficace pour transformer les céréales en viande. Il existe actuellement des dizaines d'anciens fonctionnaires dont un grand nombre ont reçu une formation en agriculture et élevage et des douzaines d'autres personnes engagées dans des opérations d'aviculture de 5 000 poulets ou plus. Il s'agit essentiellement d'activités de ponte, bien qu'une production intense de poulets de chair prenne de l'essor rapidement avec le soutien du PDAM, projet de développement de l'aviculture, financé par la Banque arabe pour le Développement économique africain.

Il n'existe que peu de données fiables sur l'aviculture intensive au Mali, mais les chiffres sont à l'évidence minuscules en comparaison avec les pays du littoral. Les importations de poulets de chair ont doublé chaque année, ces deux dernières années, dans le cadre du PDAM et pourtant, ne s'élevaient au total qu'à 132 000 poulets en 2001. Les importations de poules pondeuses et d'œufs fécondés ont augmenté de 30% par an sur la même période, indiquant un meilleur stock national de poules pondeuses s'élevant à environ 700 000 poules.

Actuellement, la dynamique semble suffisante pour justifier l'optimisme et penser que la capacité productive de la filière de la volaille peut répondre aux occasions du marché qui se présenteront. Une production intensive de la volaille est importante pour promouvoir les exportations, non seulement pour son propre potentiel d'exportation, mais également parce que cela permet de réserver la viande rouge pour l'exportation. Avec des prix céréaliers à la baisse, une aviculture intensive exercera une pression à la baisse sur les prix des bovins et des petits ruminants. La demande plus élastique de viande rouge dans les pays du littoral évitera que le prix ne diminue sur ces marchés et maintiendra l'incitation pour les marchands d'exploiter la production locale et de l'écouler sur ces marchés d'exportations, jugulant ainsi la baisse des prix nationaux pour la viande rouge. L'USAID pourrait reformuler ses activités et les indicateurs du RI-1 dans le cadre de l'OS du SEG pour refléter ce potentiel de production intensive de la volaille.

### *Possibilités d'exportation*

La Côte d'Ivoire est depuis toujours le principal partenaire commercial du Mali pour les exportations de bétail. La Côte d'Ivoire importe environ 145 000 têtes de bétail et 200 000 têtes de moutons et chèvres chaque année, ne provenant pas toutes du Mali (statistiques de la FAO). Selon Diakate (c2001), la Côte d'Ivoire représentait 83% des exportations officielles de bovins du Mali (129 000 têtes de bétail en 1999). Le Burkina Faso représentait 12% et le Sénégal 4%. Les exportations officieuses ont probablement suivi le même mode. Selon les marchands de bétail, ces pourcentages sont en train de changer énormément en 2002, alors que s'intensifient les harcèlements et les troubles politiques en Côte d'Ivoire, déviant davantage d'exportations vers le Sénégal et la Guinée. La Guinée est le port d'entrée de la Sierra Leone, qui a importé 25 000 têtes de bétail en 1999 ainsi que du Liberia. Selon les statistiques de la FAO, le Sénégal a importé 10 000 têtes de bétail et 380 000 têtes de petits ruminants en 1999.

L'aspect essentiel des marchés d'exportation pour le bétail malien concerne le prix plutôt que la demande effective. Vu que tous les pays du littoral sont des importateurs importants de viande, les prix du marché sont fixés par les cours mondiaux, conjointement avec le tarif externe commun de 20%, et la réponse des pays pris individuellement aux cours mondiaux. Actuellement, le Mali bénéficie tant du tarif externe commun (TEC) de l'Union monétaire et économique de l'Afrique de l'Ouest (UMEOA) et des droits compensatoires imposés sur les importations de ventes subventionnées de l'Europe, par la Côte d'Ivoire et le Sénégal. Cela se traduit par un prix plancher des exportations de bétail vivant du Mali vers ces mêmes pays qui est nettement supérieur aux cours mondiaux actuels. Ce prix plancher est actuellement supérieur au

coût d'adjonction d'un kilo de viande pour les ruminants, petits et grands, par le biais des opérations d'embouche saisonnières, bien que cela ne concerne pas celles utilisant les rations de fourrages céréaliers aux prix des céréales en vigueur cette année.

Ce n'est pas simplement une réduction de la protection effective qui présente un éventuel problème pour les exportations de bétail du Mali. En effet, les pays du littoral qui importent des animaux du Mali ne restent pas non plus les bras croisés avec leurs programmes d'élevage, tel qu'en témoigne bien le cas de la Côte d'Ivoire. De Troyes (1997) indique que la production de viande en Côte d'Ivoire a plus que doublé de 1975 à 1995, représentant 53% de la consommation nationale de viande. Parallèlement, la consommation de viande rouge diminuait, passant de 9,1 kg par personne en 1980 à 7,2 kg en 1990 et à 4,9 kg en 1995, suivant la dévaluation, alors que l'urbanisation maintenait sa cadence (Wyeth, 1997).

Ces chiffres montrent que la Côte d'Ivoire a été en mesure d'augmenter la production de viande à un niveau nettement supérieur au taux de la croissance de la population (4,3% pour la viande, comparé à 2,3% pour la population), tout en diminuant la consommation totale de viande. Et pourtant, la viande importée représentait 47% de la consommation totale de viande en 1995. La croissance des revenus et l'urbanisation limiteront la capacité du Gouvernement ivoirien à contenir davantage la demande pour la viande. Aussi, semble-t-il peu probable que la demande pour le bétail malien de la part de la Côte d'Ivoire change nettement par rapport à la situation actuelle, à moins d'une réduction notable des droits d'importation. Sans faire pour autant une analyse analogue pays par pays, il semble raisonnable de supposer que les autres partenaires commerciaux du Mali se trouvent dans des situations analogues.

### *Questions se rapportant à l'offre des aliments pour bétail*

Une croissance soutenue des exportations doit reposer sur une croissance maintenue de la taille et de l'exploitation du cheptel. Le Mali doit mettre en place une offre plus efficace d'animaux vivants en renforçant la technologie de transformation des intrants, les marchés d'approvisionnement des intrants et la qualité des intrants d'une part, et la technologie de production, la gestion et la commercialisation des animaux d'autre part. Les aliments du bétail sont une composante d'importance capitale dans ce processus car ils ont un impact direct sur l'ovulation et la capacité des ruminants à arriver à leur maximum de potentiel de reproduction. L'alimentation du bétail est très importante également pour les opérations d'embouche et pour l'industrie de la volaille en plein essor. L'amélioration de la disponibilité, de la qualité et du coût des aliments du bétail est une condition *sine qua non* de la croissance soutenue des exportations de bétail malien. Sinon, la demande locale accrue de viande rouge absorbera probablement l'offre disponible avant que ne s'achève le prochain plan stratégique de l'USAID (Metzel et al., 1997).

- *Aliments pour bétail de mauvaise qualité*

L'industrie des aliments pour bétail est très fragmentée et sous-développée au Mali. Une partie est composée d'entreprises qui vendent des aliments du bétail davantage pour écouler les produits secondaires que pour fournir les types de suppléments nécessaires pour les diverses opérations d'élevage. L'autre partie est composée de petits moulins polyvalents où les producteurs d'aliments du bétail fournissent les services de transformation pour la préparation des rations en fonction de formulations données par les clients, dans la plupart des cas, les producteurs de volaille.

Le Grand Moulin du Mali, l'un des plus grands fournisseurs d'aliments de bétail, utilise le riz et le son, parfois uniquement le grain du blé, sans changer l'étiquette sur le sac. Parfois, la compagnie n'a rien à vendre du tout. HUICOMA, filiale de CMDT, et le plus grand producteur d'aliments pour bétail au Mali, utilise de grandes quantités de tourteaux de graine de coton essentiellement parce qu'il obtient le tourteau dans le cadre d'un quota administratif à un prix nettement inférieur aux cours mondiaux. Aussi, cela encourage-t-il une utilisation excessive d'un produit très apprécié dans ses aliments.

Une mauvaise technologie pour mélanger les aliments présente un problème continu au niveau de la production d'aliments de qualité dans le cadre de ces nombreuses opérations de mélange à petite échelle répandues sur l'ensemble du pays. De plus, un grand nombre des producteurs mélangent leurs propres aliments, même s'ils n'ont pas le type d'équipement nécessaire pour garantir une bonne distribution des micronutriments, ni les connaissances pour adapter leurs ratios face aux changements des prix de marché et de la disponibilité de produits et maintenir quand même une ration de qualité à un coût minimum. Ces pratiques diminuent la valeur ajoutée de l'aliment, comparé à un mélange plus équilibré ou plus approprié.

Il semble exister une marge considérable pour la préparation de concentrés bien mélangés qui sont conçus pour être combinés à des produits secondaires et céréales disponibles localement dans différentes parties du pays et que l'on peut donner à manger aux ruminants. Ces concentrés devraient être mélangés avec les sources d'énergie disponibles localement, soit dans les petits moulins soit directement auprès de l'exploitant agricole, soit encore utilisés pour compléter d'autres aliments disponibles localement de qualité moindre. Ainsi, on arriverait à des économies importantes sur les coûts de transport de l'ensemble de la ration. Apporter une assistance pour mettre au point des produits prototypes de ce genre serait une bonne manière pour le CAE d'encourager les exportations des aliments pour bétail et des animaux.

- *Approvisionnement peu fiable des aliments pour bétail*

Un stockage inadéquat des ingrédients des aliments limite l'approvisionnement à certains moments de l'année car les produits secondaires agricoles arrivent en même temps que les céréales occupant ainsi l'espace de stockage disponible pendant la saison de la récolte. Une production accrue de blé et fourrage sur les terres irriguées pendant la saison sèche pourrait s'avérer une solution partielle au problème dans le court terme jusqu'à que l'utilisation de grains à la place de produits secondaires uniquement devienne financièrement viable pour les producteurs d'aliments de bétail. Il serait également utile

d'augmenter la disponibilité du financement pour les stocks des producteurs d'aliments de bétail.

Un grand nombre des producteurs d'aliments de bétail n'ont pas les capitaux nécessaires pour faire des stocks des ingrédients de l'alimentation du bétail au moment de la récolte quand les prix sont plus faibles et maintenir un prix plus stable de leurs produits. Si le prix des céréales augmente nettement entre la récolte et la principale saison d'alimentation, le prix des aliments augmentera également. Cela crée des problèmes pour les producteurs car il est difficile d'interrompre ainsi à dessein l'alimentation des animaux : cela augmente nettement les risques et fait grimper les coûts. Les rations mélangées ne peuvent pas être emmagasinées aussi facilement que les ingrédients et ce n'est certes pas un problème que les producteurs de bétail peuvent résoudre aisément par eux-mêmes. La solution consiste à augmenter le financement disponible pour les transformateurs pour qu'ils puissent accumuler les fournitures au moment de la récolte et assurer ainsi un approvisionnement fiable sur l'ensemble de l'année qui n'est pas accompagné par une trop grande fluctuation des prix.

### *Soutenir un commerce accru du bétail : étapes suivantes*

Tel que noté auparavant dans cette section, les prochaines étapes clés pour augmenter les exportations de bétail se situent du côté de la production. S'agissant notamment de la production de maïs, de la production d'aliments pour bétail, des opérations d'embouche des animaux et de la production intensive de volaille. Ces questions du RI-1 sont discutées plus en détail dans les Annexes sur l'Élevage et les Céréales secondaires du présent rapport. Cette section traite des contraintes au niveau des exportations se rapportant spécifiquement à la filière de l'élevage :

- Mettre en place un secteur d'offre d'animaux vivants plus efficace et qui répond davantage aux besoins, en renforçant la technologie de transformation des aliments du bétail, les marchés d'approvisionnement des aliments pour bétail et la qualité des aliments d'une part, ainsi que la technologie de la gestion et le marketing de la production animale d'autre part.
- Continuer à apporter un appui aux moulins concernant la composition des rations, la technologie adéquate, la formulation de contrats avec des associations de producteurs pour la livraison à terme des composantes des aliments pour bétail, l'analyse correcte, le conditionnement et l'étiquetage des aliments composites, le marketing et les services de vulgarisation pour leurs clients.
- Soutenir le développement des marchés de bétail aux frontières, à des points d'exportation clés. Les marchés pourraient comporter : des enclos et des pâturages pour les animaux ; de l'eau ; des aliments supplémentaires, des services vétérinaires, d'inspection et des services de douane nécessaires pour les exportations ; des refuges pour les commerçants et des services de réparation pour les véhicules - tout cela sur une base payante orientée vers le

soutien complet du secteur privé pour tous les services sauf les services gouvernementaux.

- Soutenir le développement d'une bourse de fret pour arranger des cargaisons de retour pour les camions exportant les produits agricoles du Mali. C'est particulièrement important pendant la saison de marketing du coton.
- Aider les associations commerciales orientées vers le commerce d'exportations à devenir : un échange viable pour les transactions de produits régionales et internationales ; un moyen de plaider pour les buts des membres des associations ; une source de garantie pour le respect des contrats acceptés par les membres par l'intermédiaire de l'association ; une source d'information de marché pour ses membres ; et une force dont devront tenir compte les fonctionnaires qui abusent de leurs pouvoirs.

De plus, les exportations de bétail se heurtent aux mêmes contraintes que d'autres produits exportés vers les marchés régionaux, notamment : taxes illicites, procédures complexes et peu fiables pour le transfert de paiement, manque d'information sur le marché, application inadéquate des lois commerciales et manque de financement. Ces aspects sont discutés par la suite dans ce rapport dans la section des questions transversales ou générales.

## **Riz**

Les progrès aux niveaux de la production et de technologie, conjugués à une situation favorable de demande régionale, ont conféré un avantage comparatif au riz malien dans la sous-région. Aussi, existe-t-il la base permettant de penser que la filière du riz pourrait bien devenir un moteur du développement, axé sur les exportations, pour l'économie malienne. Le Mali exporte divers produits agricoles en quantités variables vers presque tous les pays avec lesquels il a une frontière en commun. Toutefois, la demande de riz de la part des pays voisins de la région est énorme. Plusieurs voisins du Mali importent déjà des quantités de riz du marché international dans un ordre de grandeur allant de 180 000 tonnes au Ghana à presque 750 000 tonnes au Sénégal. Ce déficit se creusera de plus en plus rapidement au regard de la croissance de la population, de l'urbanisation et de l'augmentation des revenus par habitant.

### ***Potentiel de production***

Ces 10 dernières années, la filière du riz a connu une performance remarquable. La production est partie en flèche : de 280 000 tonnes à 727 000 tonnes. Il existe au moins cinq ou six systèmes de production distincts au Mali, mais c'est le système d'irrigation entièrement contrôlée de l'Office du Niger (ON) qui est la base de la plupart des accroissements de production ces 10 dernières années et qui offre les meilleures possibilités d'expansion des exportations. Les rendements de riz blanchi ou usiné se situent à quatre tonnes environ par hectare, alors qu'ils sont de deux tonnes dans le reste du pays.

La consommation nationale de riz est en train de s'accroître presque aussi rapidement que la production. De fait, le Mali connaît encore des déficits périodiques de la production céréalière générale. Les importations officielles de céréales au Mali ont dépassé les exportations d'une moyenne de 58 000 MT par an ces six dernières années, le riz constituant l'essentiel de ces exportations. Dans bien des cas, ces importations de riz font partie d'un échange régional compliqué de céréales répondant aux signaux qu'émet le marché, avec le riz importé substituant le riz cultivé à l'échelle nationale et exporté vers des pays voisins. Le Sénégal et la Mauritanie sont les deux grandes destinations régionales du riz malien. Toutefois, les analyses des coûts réels des devises (DRC) montrent que les accroissements de productivité pour la production de riz irrigué ont permis aux exportations de riz malien d'être compétitives sur pratiquement tous les marchés régionaux de l'Afrique de l'Ouest.

Si le Mali veut exploiter cet avantage comparatif et devenir un exportateur net, il faudra doubler à nouveau la production dans l'ON dans les 10 années à venir, outre le fait de maintenir le taux de croissance de la production rizicole dans d'autres systèmes de production. Cela demandera un investissement bien plus important dans la capacité de production de l'ON. La politique actuelle du gouvernement concernant le développement du secteur du riz limite l'investissement public au sein de l'ON à l'expansion et à la remise en état de l'infrastructure d'irrigation primaire. Ce sont les investisseurs privés qui doivent assumer le coût intégral de l'expansion et de la remise en état de l'infrastructure secondaire et tertiaire. D'après les estimations, ces coûts s'élèvent à environ 3 500 \$ par hectare (Stryker & Coulibaly, 2001).

Même si aucun investissement public n'est fait pour étendre à plus grande échelle l'infrastructure d'irrigation primaire actuelle, il serait possible de doubler la surface cultivée actuelle dans l'ON si on trouve des investisseurs pour mettre en place les infrastructures secondaires et tertiaires nécessaires. A cette fin, il faudrait aménager environ 6 000 hectares par an. Conjuguée à une croissance constante de 4% environ par an dans le reste du secteur, cette mesure déboucherait sur une production nationale de 1,5 million de tonnes de riz par an. Même si l'on suppose un taux normal d'accroissement de la population et un taux accru de consommation nationale de riz, on disposerait d'au moins 250 000 - 300 000 tonnes par an pour les exportations. Tel que noté ci-dessus, il s'agit-là uniquement d'une fraction du déficit régional probable à la fin de la période de la stratégie de 10 ans de l'USAID.

Le volume d'investissement privé nécessaire se situerait dans l'ordre de 15 millions \$ à 20 millions \$ par an. Des changements importants devront être faits dans un certain nombre de domaines pour créer un contexte qui fournira les incitations poussant les investisseurs du secteur privé à entreprendre ce niveau d'investissement.

- La gestion des ressources naturelles, surtout les aspects qui se rapportent à la planification de l'utilisation et de l'aménagement des terres. Il faudra mettre au point des régimes fonciers qui présentent les conditions adéquates pour investir dans la production irriguée de l'ON.

- Des services financiers décentralisés. Il faudra mettre en place des mécanismes financiers plus adéquats qui traitent du problème de trouver les capitaux nécessaires pour l'investissement privé dans la production rizicole, les échanges interfrontaliers et les activités à valeur ajoutée, surtout la transformation/blanchiment du riz.
- La privatisation de la direction/gestion de l'ON. L'ON doit être en mesure d'offrir aux investisseurs privés des concessions fiscales et financières, des formes de propriété des terres plus fiables (titres privés), des services financiers avec modalités précises et un contexte en général ami-de-l'investisseur. Une direction privatisée de l'ON sera animée de la bonne motivation et disposera de la capacité nécessaires pour créer des conditions favorables pour les investisseurs.

Cette liste de changements nécessaires met en exergue les liens croisés entre les trois Résultats intermédiaires dans le cadre de l'Objectif stratégique de Croissance économique soutenue : production accrue, commerce accru et financement accru. Non seulement l'ON devra-t-il être plus efficace et augmenter la production rizicole par l'entremise de l'investissement privé accru, mais il devra traiter le problème de la contrainte de crédit pour les producteurs et devra introduire une orientation axée sur l'exportation à tous les niveaux, partant de la direction de l'ON lui-même jusqu'aux riziculteurs et commerçants de riz en passant par le petit et grand producteur. Si les exportations de riz doivent devenir le moteur de la croissance du Mali, l'accroissement des exportations doit devenir le premier des buts stratégiques décennaux de l'ON. Dans le cadre du RI-2, le rôle de l'USAID est d'apporter un appui au niveau du renforcement/création des entreprises et de la création d'un contexte favorable traitant des besoins de l'exploitation agricole jusqu'aux marchés finals.

### *Contraintes entravant l'accroissement des exportations*

Les entreprises à vocation d'exportation invoquent invariablement le financement comme leur principale contrainte, alors que les banques insistent que peu d'opérations commerciales sont financées à cause d'un manque de projets présentant les conditions requises pour un financement bancaire. De fait, le financement commercial au Mali se destine presque exclusivement aux importations. La raison en est la suivante. Il n'existe pratiquement aucun établissement financier orienté vers l'exportation et les exportateurs, généralement, travaillent dans le secteur informel et, par conséquent, ils n'ont que peu d'expérience en ce qui concerne la recherche du financement bancaire. L'obstacle grandira encore probablement quand augmenteront le volume et les exigences de qualité des exportations de riz du Mali. Des services de développement commercial seront nécessaires pour aider les entreprises à utiliser le financement en tant qu'étape du processus de création des capitaux et également pour aider les banques à gérer les risques liés aux prêts accordés aux entreprises tournées vers l'exportation.

La plupart des petites entreprises comme celles participant au commerce du riz au Mali sont entravées par de graves lacunes du point de vue gestion et direction. En effet, la plupart sont des entreprises familiales et un grand nombre des membres des associations

commerciales savent à peine lire et écrire. Des services de formation et de renforcement de capacités internes leur permettront de gérer plus efficacement leurs affaires et de saisir plus rapidement les occasions qui se présentent sur le marché régional.

La plupart des échanges interfrontaliers de riz et d'autres céréales appartiennent de fait au secteur informel. Le harcèlement des commerçants et des transporteurs de la part de la police et des autorités locales existe partout en Afrique de l'Ouest. Outre le fait de ralentir le mouvement des biens de la source jusqu'aux marchés, ces activités représentent des taxes illicites qui augmentent le coût des affaires et se répercutent en dernière analyse sur le volume total du commerce. L'USAID a réussi dans une certaine mesure, en collaboration avec le Gouvernement du Mali, à réduire l'importance de ces barrières internes. Toutefois, les exportateurs trouvent qu'il est encore difficile de travailler avec de telles barrières une fois qu'ils ont traversé la frontière nationale.

Les exportateurs ne sont pas au courant d'un grand nombre des changements réglementaires, judiciaires et administratifs qui ont accompagné la création de l'UMEOA. Ce sont surtout des petites entreprises qui n'ont pas accès à l'information sur le contexte réglementaire dans lequel elles doivent travailler. La situation actuelle en Côte d'Ivoire fait que l'on se demande quelle forme de protection ou de recours peuvent avoir les exportateurs si leurs biens sont confisqués dans une situation de troubles civils. Des efforts doivent être déployés pour permettre aux gouvernements et aux organisations régionales de diffuser ce type d'information plus efficacement aux entreprises participant au commerce interfrontalier.

Le Mali compte le système d'information du marché le plus efficace de la région. Les commerçants conviennent qu'il apporte généralement, en temps opportun, une information utile sur les prix et les marchés. On a commencé à renforcer les liens entre les divers systèmes d'information du marché en Afrique de l'Ouest par le biais du projet PASIDMA. Il est absolument nécessaire de continuer à renforcer et à intégrer les capacités de ces institutions au niveau régional.

Les questions de qualité et de volume prennent plus d'importance lorsque les entreprises répondent aux marchés d'exportations. Si la petite échelle actuelle des opérations de transformation de riz a permis aux producteurs de saisir une part plus importante de la valeur ajoutée, elle risque par ailleurs d'être inadéquate pour les normes de quantité et de qualité liées à l'expansion commerciale. Les préférences des consommateurs dans les zones côtières urbaines sont nettement différentes de celles au Mali. Répondre à ces attentes de qualité demande que l'on modifie la manutention du produit et cela comporte également des implications du point de vue coût. Alors que des investissements sont faits dans une production de paddy à grande échelle, il faudra également des investissements parallèles dans une plus grande capacité de transformation. De fait, la croissance rapide continue du secteur rizicole tournée vers l'exportation et reposant sur l'investissement privé entraînera probablement un niveau élevé d'intégration verticale entre les activités de production, transformation et marketing. Cela exigera une activité de développement de l'entreprise de grande envergure pour laquelle l'USAID, au vu de ses activités passées au Mali, est particulièrement bien positionnée pour entreprendre.

## Fruits, légumes et autres cultures

### *Situation actuelle*

Le Mali produit une grande variété de fruits et de légumes pour le marché national. Les principales zones de production sont les suivantes :

- L'Office du Niger (ON) dans la région de Ségou, où l'échalote est la principale culture.
- Le plateau de Dogon, dans la région de Mopti, également une importante zone de culture de l'échalote.
- La région de Sikasso (zone cotonnière), où une grande variété de légumes sont cultivés dans les bas-fonds. La région est également une importante zone de culture des mangues.
- Le bassin de Bamako, y compris le périmètre irrigué de Baguineda, où les tomates sont la principale culture et la haute vallée du Niger, où toute une gamme de produits horticoles sont cultivés, surtout sous irrigation manuelle et dans les bas-fonds.

Avec au moins 90% des fruits et des légumes sont produits pour le marché national, la filière des fruits et légumes au Mali est définie par le faible pouvoir d'achat des ménages maliens. La plupart des fruits et légumes sont vendus et consommés peu après la récolte, quand le marché est saturé et que les prix sont à leur plus faible niveau. La chaîne de production-marketing, presque entièrement aux mains du secteur informel, compte les caractéristiques suivantes :

- La qualité est médiocre, essentiellement à cause de mauvaises techniques et de manutention après la récolte.
- De mauvaises méthodes de manutention après la récolte et le manque de capacité d'emménagement entraînent également des pertes élevées, dépassant probablement 50% de la production totale.
- Vu que les fruits et les légumes sont très périssables, le manque de stockage entraîne une brève saison de marketing, la saturation du marché et de faibles prix.
- La vaste majorité des ménages maliens sont dans l'incapacité de payer des prix plus élevés et, par conséquent, il n'existe pas d'incitations pour améliorer les pratiques de manutention et de stockage après la moisson qui permettraient de rallonger la saison de marketing, mais également d'augmenter les prix à un niveau supérieur à ce que la plupart des ménages sont prêts à payer.
- Ce système de marketing peu développé ne crée aucune valeur ajoutée qui pourrait venir de pratiques de récoltes plus sélectives, d'un meilleur emménagement et d'une meilleure manutention après la moisson et de meilleurs marketing et recherche de créneaux.

Le marché d'exportation régional est de fait un prolongement du marché national. Les mêmes produits qui sont vendus dans le pays sont également emportés vers les pays voisins et les consommateurs ont le même profil – ménages Ouest-africains à faibles

revenus. Par conséquent, les caractéristiques du marché sont les mêmes : produits de faible qualité, pertes élevées, faibles prix et courte saison de marketing.

Ces 20 dernières années, moult activités ont été réalisées par les bailleurs de fonds et autres organisations de développement, notamment l’OHVN, l’ON et la CMDT pour améliorer cette situation, avec certaines réussites localisées, mais de fait aucun changement réel dans le système d’ensemble. Si la réussite a été mitigée, c’est parce qu’il existe un petit marché très exigeant prêt à payer pour une qualité élevée, mais qui est en concurrence avec le grand marché existant payant de faibles prix, mais prêt à accepter une qualité moindre. En fin de compte, les incitations pour améliorer la qualité et la fiabilité ne suffisaient pas pour pousser les producteurs maliens à faire la transition et passer de ce système de production et de marketing peu développé décrit ci-dessus au système plus structuré nécessaire pour produire et vendre des produits de haute qualité constante à des prix compétitifs à l’échelle internationale. Tant que les choses ne changeront pas, il n’est pas possible d’arriver à une croissance rapide et soutenue des exportations de fruits et de légumes.

### *Perspectives d’avenir*

Alors que nous envisageons les 10 années à venir, la filière des fruits et légumes continuera à être dominée par le marché national à faibles revenus, avec une certaine partie de la production transportée au-delà des frontières nationales vers d’autres consommateurs à faibles revenus de la région. Par ailleurs, il existe également un marché urbain régional à revenus intermédiaires de taille importante et qui ne cesse de croître. D’après les estimations, la population urbaine dans les pays du littoral dépassera 50% de la population totale dans les années à venir et les revenus par habitant devraient augmenter suite à une productivité agricole et une industrialisation accrues. Cette population représentera un marché extrêmement compétitif. La région est déjà un importateur important de fruits et légumes auprès de fournisseurs mondiaux efficaces (surtout l’Europe et l’Afrique du Sud) qui chercheront, par tous les moyens possibles, de maintenir et d’augmenter leur part de ce marché croissant. Toutefois, armé de la bonne stratégie, le Mali pourrait livrer concurrence à ces fournisseurs en ce qui concerne des produits choisis.

L’expérience recueillie par des projets antérieurs de promotion des exportations de fruits et légumes a montré que si le Mali veut réussir à s’implanter sur le marché régional à revenus intermédiaires, les producteurs maliens doivent disposer de marchés à prix raisonnables et surtout fiables pour les produits qui seront consommés par ces ménages soucieux de la qualité. Ce marché ne peut être fourni que par des entreprises tournées vers l’exportation dont la responsabilité est de forger de solides liens en amont avec les producteurs et des liens en aval avec les marchés. L’effort fait en vue d’accroître les exportations doivent se concentrer sur le renforcement de ces entreprises et les aider à forger les liens nécessaires en amont et en aval. Il n’est pas possible de connaître à l’avance les types de produits et les marchés qui seront les plus importants pour le Mali – ces aspects seront déterminés par les marchés – mais un bon point de départ consiste à prendre les produits qui sont déjà produits dans les quantités les plus importantes. Il s’agit

des mangues, des échalotes, des pommes de terre et du karité. Des accroissements relativement petits de ces produits de volume important auront plus d'impact sur les exportations totales que des accroissements importants sur des produits de volume minuscule et, de plus, ils sont souvent plus faciles à réaliser. L'évaluation des perspectives pour chacun de ces quatre produits brosse un tableau indiquant bien les possibilités et défis en ce qui concerne les exportations de la filière des fruits et légumes du Mali.<sup>2</sup>

*Mangues.* Les mangues sont une culture très importante au Mali. Le pays produit environ 100 000 tonnes de variétés exportables : Kent (30 000 tonnes), Keitt (25 000) et Amelie (45 000 tonnes). Il existe très peu de données sur la commercialisation de ce produit, mais selon les estimations d'études récentes, environ un tiers est consommé localement, un tiers est perdu à cause de mauvaises pratiques de récolte et un tiers est exportable (Yiriwa Conseil). Environ 1 000 tonnes sont exportées directement vers l'Europe et peut-être une quantité équivalente est exportée vers la Côte d'Ivoire et réexportée vers l'Europe par voie maritime. Les exportations maliennes vers l'Europe n'ont cessé de diminuer depuis 1991 à l'époque où ce marché important connaissait une croissance très rapide. De petites quantités sont exportées par le biais du secteur informel vers des marchés régionaux en Côte d'Ivoire, au Sénégal et en Mauritanie.

A l'évidence, le Mali compte un important surplus exportable de mangues. C'est l'incapacité à fournir un approvisionnement de mangues de qualité élevée constante qui représente le principal obstacle entravant la croissance des exportations. Il n'existe pas de coordination au niveau des producteurs et les liens sont très faibles entre les producteurs et les marchés. Il existe une coopérative des producteurs de mangues (COPROMANG) et deux associations d'exportateurs de fruits et légumes (AMELEF et APELEF), mais ces organisations sont faibles et n'ont aucune influence sur les normes de qualité ou la fiabilité de l'approvisionnement. Le défi consiste à trouver une manière d'exporter un pourcentage plus important du surplus exportable de 30 000 tonnes du Mali. Des tendances récentes montrent clairement que l'effort doit se situer dans le long terme. Des efforts continus peuvent ralentir ou même inverser la tendance à la contraction des exportations vers l'Europe, mais il n'est guère réaliste de penser que ce marché absorbera une portion importante de l'excédent.

Aussi, faut-il viser le marché régional avec des objectifs ambitieux, par exemple, les exportations annuelles de 20 000 tonnes à la fin des 10 ans. La tâche consiste à analyser

---

<sup>2</sup> Plusieurs études utiles de la filière très variée et complexe des fruits et légumes ont été réalisées récemment. La plus complète concerne le Volume III de l'Etude pour la promotion des filières agro-industrielles, réalisée en 2000 pour CAE, par Yiriwa Conseil. De plus, l'Evaluation du secteur agricole, faite en 2001 pour l'USAID par Abt Associates et l'Evaluation des besoins en capacité commerciale du Mali – Analyse de la filière (avant-projet à ne pas citer), réalisé par Nathan Associations pour le Bureau Afrique AID, apporte d'excellents récapitulatifs de la situation en général et des questions se rapportant à un grand nombre de produits spécifiques. Les évaluations récapitulatives suivantes se fondent essentiellement sur l'information dégagée par ces études. Celles-ci comportent également des évaluations détaillées d'autres produits à volume plus faible, dont certains ont un potentiel d'exportation. Toutefois, les surplus exportables cumulés de tous ces produits mineurs n'égalent pas le surplus exportable, ne serait-ce que de l'un des quatre produits discutés dans cette section.

le marché et à formuler un programme complet pour développer et renforcer l'industrie d'exportations des mangues sur une période de 10 ans. Les fondements ont déjà été posés par de nombreux projets de développement dont le CAE. Toutes les contraintes allant de la production jusqu'au marché final ont été identifiées et analysées mais en grande partie, rien n'a été fait pour les supprimer. La raison, telle que notée ci-dessus, c'est qu'il n'existe pas suffisamment d'incitations au niveau du producteur l'encourageant à améliorer la qualité et la constance/fiabilité et la solution, c'est que les entreprises d'exportations développent le marché et créent les liens avec le producteur qui génèreront les incitations nécessaires. L'approche doit être stratégique et à long terme.

*Echalotes.* Les échalotes sont un important produit secondaire au Mali. La production, qui a augmenté, passant de 73 000 tonnes en 1997 à 110 000 tonnes en 1999, est concentrée dans l'Office du Niger et dans le plateau de Dogon. Quatre-vingts pour cent de la production est commercialisée, surtout pour les marchés nationaux, avec un système d'échange bien établi, allant des zones de production aux grandes villes. Un petit pourcentage non notifié de la production, probablement moins de 10%, est exporté vers les marchés régionaux, essentiellement la Côte d'Ivoire. La production et la commercialisation des échalotes se heurtent aux mêmes problèmes que ceux des autres légumes. A l'état frais, le produit est périssable et subit des pertes importantes suite à de mauvaises pratiques d'emmagasinage et de manutention post-moisson. De mauvaises pratiques de récolte nuisent à la qualité du produit. Il faut noter que des techniques de séchage ont été mises au point qui permettent aux échalotes d'être vendues sur une période relativement longue. Ces échalotes séchées sont très appréciées par les ménages maliens pour leur goût et également parce qu'elles se conservent longtemps. Il existe un important marché pour les oignons frais dans les pays du littoral. Les oignons hollandais approvisionnent l'essentiel de ce marché en été et en automne à un niveau de qualité et à un prix que ne peuvent pas offrir les fournisseurs régionaux. Au printemps, l'oignon Galmi du Niger approvisionne une proportion importante de ce marché.

Les échalotes représentent une bonne possibilité d'accroître les exportations au regard du vaste marché régional et du bon potentiel de production au Mali. Les 10 000 tonnes exportées actuellement pour le marché à faibles revenus continueront à augmenter parallèlement à la croissance de la population. L'étape suivante est d'approvisionner le marché urbain à revenus intermédiaires avec des échalotes de meilleure qualité et mieux conservées. Un but ambitieux mais possible serait de viser 10 000 tonnes pour ce marché à la fin de la période de stratégie de 10 ans. Là-aussi, tout dépend de l'entreprise d'exportation. Les producteurs ne feront pas l'effort supplémentaire et n'encourront pas les coûts supplémentaires nécessaires pour produire des échalotes fraîches de bonne qualité, à moins qu'ils ne soient bien rémunérés et qu'ils puissent compter sur un marché constant année après année. Toute interruption sur ce marché les renverra à leur situation de faible prix, mais également de faible coût et de marché national fiable. L'accroissement de la production et la consommation nationale accrue d'échalotes séchées sont riches de promesses pour le développement des exportations. La qualité de ce produit est déjà appréciée par les ménages maliens et un créneau lucratif pourrait être trouvé dans les pays du littoral. Des entreprises à vocation d'exportation devront être renforcées, d'abord pour délimiter le créneau et évaluer la rentabilité et ensuite, pour

forger des liens de production et acquérir la connaissance technique nécessaire pour approvisionner ce marché. La création de cette nouvelle industrie exigera l'engagement à long terme du gouvernement, des bailleurs de fonds et du secteur privé.

*Pommes de terre.* Avec une production de 50 000 tonnes, le Mali est au second rang des producteurs les plus importants de pommes de terre en Afrique de l'Ouest, après le Nigeria, avec 109 000 tonnes, et bien avant le Sénégal entrant en troisième position avec 6 500 tonnes. La région dans son ensemble importe 34 000 tonnes, surtout de l'Europe et de l'Afrique du Sud (Yiriwa Conseil). Selon la FAO, les exportations régionales du Mali ont augmenté régulièrement, passant de 1 800 tonnes en 1995 à 4 000 tonnes en 1999. Les mêmes problèmes que ceux des autres légumes affligent la production et la commercialisation des pommes de terre : faible qualité et pertes élevées imputables essentiellement à de mauvaises pratiques de moisson et de manutention post-moisson. Le manque de pommes de terre de semences de haute qualité et d'un prix compétitif est un obstacle de taille entravant la production. Il est très difficile pour le Mali de livrer concurrence à l'Europe et à l'Afrique du Sud en ce qui concerne le prix et la qualité, bien que des études récentes aient montré qu'en améliorant les pratiques de production, de moisson et de manutention post-moisson et avec des entreprises d'exportation plus informées, le Mali pourrait saisir un tiers de ce marché en essor. Cela signifierait des exportations de 15 000 tonnes à la fin de la période stratégique de 10 ans.

*Karité.* Le Mali disposerait des deux tiers des arbres de karité du monde (Tyner *et al.*). Les estimations de la production se situent dans une fourchette allant de 80 000 à 250 000 tonnes, faisant du karité l'un des produits à volume le plus élevé du Mali. Les noix de karité sont une graine oléagineuse utilisée pour la cuisine, le savon, les produits de beauté, les produits pharmaceutiques et le chocolat. Il existe une solide demande régionale et mondiale pour les noix de karité et le beurre de karité, mais les exportations du Mali sont faibles et en train de diminuer. La faible qualité est le problème. Les arbres poussent à l'état sauvage et la collecte est une activité qui prend beaucoup de temps et qui est faite uniquement par des femmes. Plus de 50% de la production n'est pas récoltée et les pratiques de séchage utilisées au Mali produisent une noix de faible qualité qui n'est pas appréciée, ni dans la région, ni sur les marchés mondiaux. La raison expliquant pourquoi on ne récolte pas un volume plus important de noix de karité en utilisant de meilleures pratiques de séchage réside au niveau de la compensation qui est insuffisante pour justifier le temps nécessaire. La situation est bien différente au Burkina Faso où la qualité des noix est supérieure et les exportations en train d'augmenter. Il s'agit d'un produit qui a un bon potentiel d'exportation, tant au niveau régional que mondial. La première étape est d'améliorer les techniques de récolte et de séchage. A cette fin, il faut trouver un moyen de motiver les producteurs pour qu'ils adoptent de meilleures pratiques d'utilisation de la main-d'œuvre. A l'instar des trois produits précédents, la chose la plus importante est de trouver un marché rentable et de prendre toutes les mesures nécessaires pour répondre aux conditions de qualité et d'approvisionnement de ce marché. Là aussi, le tout dépend de l'entreprise d'exportation et les activités de développement doivent se concentrer sur le renforcement de ces entreprises.

*Une note sur les marchés mondiaux.* Ces 20 dernières années, un certain nombre d'importants projets de développement ont visé à augmenter les exportations horticoles du Mali vers les marchés mondiaux, surtout l'Europe. Si certains de ces projets ont connu une réussite limitée, dans l'ensemble ils n'ont aucun impact mesurable sur les recettes cumulées des exportations. Ils n'ont pas réussi à créer ce moteur de la croissance du Mali, comme tant de personnes l'avaient espéré. Toutefois, bien des leçons ont été apprises qui peuvent être utilisées à présent pour continuer le mouvement à un niveau égalant les avantages possibles. La leçon la plus importante est la suivante : le Mali ne possède pas l'infrastructure d'exportation intégrée verticalement nécessaire pour livrer concurrence de manière réussie sur ce marché important et lucratif. Les bailleurs de fonds, le gouvernement, les pouvoirs de développement régional et les entreprises du secteur privé savent à présent ce qu'il faut faire pour créer cette intégration verticale, des pratiques de production à l'exploitation agricole tout le long jusqu'au marché final.

Le secteur privé doit prendre les rênes en main, se mettre à la tête du mouvement, surtout les investisseurs étrangers qui connaissent les marchés et qui peuvent appliquer les pratiques adéquates du point de vue production, récolte, manutention post-moisson, transformation et contrôle de la qualité. Toutefois, le secteur privé ne contrôle pas un élément essentiel de cette compétitivité. Pour les investisseurs privés, le Mali est vu comme un pays cher et risqué. Les raisons en sont les suivantes : mauvaise infrastructure physique, manque de services d'appui au commerce, manque de compétences techniques et administratives nécessaires pour produire pour le marché européen et absence d'un système juridique et judiciaire qui fonctionne bien. Ce climat commercial relativement peu attirant est surtout dû au faible niveau de développement du Mali, non pas à des préjugés contre l'investissement privé ou étranger de la part du gouvernement, et cette attitude signifie qu'un grand nombre des obstacles entravant l'accroissement des exportations mondiales ne pourront être supprimés que lorsque l'économie croîtra et se développera. Cela arrivera bien plus rapidement si la petite économie enclavée du Mali peut faire partie d'une économie régionale Ouest-africaine entièrement intégrée et à croissance rapide.

## **Conclusion**

Les accroissements de la productivité notés dans la filière des céréales, surtout le riz et le maïs, posent déjà les fondements nécessaires pour une croissance rapide des exportations de céréales et de bétail vers la région de l'Afrique de l'Ouest. La dynamique est moindre pour les fruits et les légumes mais, si tant est qu'il existe une bonne stratégie, les filières peuvent également connaître une croissance rapide à plus petite échelle. A l'évidence, il existe un important marché régional et mondial pour les produits que peut produire le Mali, le Mali a le potentiel nécessaire pour augmenter la production de ces produits et il existe les informations techniques permettant au Mali de livrer concurrence sur ces marchés. Dans l'ensemble, c'est l'interface entre les producteurs et les entreprises d'exportation qui est l'élément décisif de l'accélération du taux de croissance des exportations. Il existe deux plans. L'un concerne la solidité des entreprises d'exportation. Le système commercial au Mali est composé actuellement de petites sociétés du secteur informel qui n'ont ni les ressources ni les capacités techniques et administratives

d'exploiter les marchés d'exportation en plein essor et exigeant du point de vue qualité. Dans toutes les filières, il faut renforcer les entreprises à vocation d'exportation par le biais d'un investissement privé plus important et de l'introduction de compétences techniques et de gestion. Pour cela, il faut encourager les entreprises de passer du secteur informel au secteur formel. L'USAID peut aider en fournissant la gamme entière de services de développement commercial aux entreprises d'exportation dans le cadre du projet existant CAE.

Au second plan, se situe la création d'un environnement favorable à l'accroissement du commerce et de l'investissement. En effet, même si les entreprises d'exportation sont renforcées, elles ne survivront pas si elles ne peuvent pas livrer concurrence. Les analyses des filières montrent clairement que le contexte actuel freine l'investissement et les échanges. Du côté de l'investissement, les problèmes sont les suivants : infrastructure physique peu fiable et chère, mauvais fonctionnement du système juridique et réglementaire pour les entreprises et les commerces, programme inadéquat d'incitations du gouvernement pour l'investissement national et étranger et manque de compétences techniques et de gestion de la main-d'œuvre malienne. Du côté commerce, voici certains des problèmes les plus importants : faible intégration régionale, dont les nombreux obstacles au mouvement intrarégional des biens ; manque d'infrastructure liée au commerce, surtout les installations de stockage et de traitement, le transport et une chaîne de froid des zones de production aux marchés, aéroports et ports maritimes ; et le manque de services appuyant le commerce, notamment les services bancaires, les services d'information du marché et les services de contrôle de la qualité (normes et standards, étiquetage, inspections et applications phytosanitaires). L'effet combiné de ces points faibles augmente le coût des affaires au Mali, amenuisant la compétitivité du pays sur les marchés régionaux et mondiaux.

Ces deux plans sont étroitement liés. Les activités de renforcement des entreprises permettront d'augmenter, dans une certaine mesure, l'investissement et les exportations, mais une croissance soutenue et rapide des exportations au niveau national ne peut venir que d'un meilleur contexte favorisant de telles exportations. Améliorer ce contexte renforcera la compétitivité du Mali et l'investissement privé pour l'exportation augmentera, à l'échelle nationale et dans toutes les filières, en réponse à ces meilleures conditions du marché. De nettes améliorations du contexte favorisant le commerce et l'investissement ne peuvent se faire que progressivement, à long terme, car la plupart des problèmes sont directement liés au niveau très faible de développement économique du Mali. Il est toutefois possible d'accélérer le mouvement avec la bonne vision, la bonne stratégie et le bon ensemble d'interventions, tel que nous le verrons à la section suivante.

### III. QUESTIONS TRANSVERSALES LIEES AU COMMERCE ET A L'INVESTISSEMENT

Des études faites ces 20 dernières années ont cerné une longue liste d'obstacles entravant le commerce et l'investissement au Mali. Ces obstacles se situent dans divers domaines, questions sociales, de l'éducation et de la santé, aux coûts de la main-d'œuvre et à l'infrastructure physique. Face à une telle gamme de problèmes, l'ambition de l'USAID/Mali de mettre sur pied un programme de développement commercial doit être sélective et stratégique. L'USAID doit se concentrer sur deux ensembles de questions : celles, gérables, que l'USAID peut influencer par le biais d'une intervention directe et celles qu'elle peut influencer par le biais de la coordination régionale et du dialogue en matière de politiques. Dans tous les cas, l'Equipe SEG doit disposer de résultats spécifiques et vérifiables.

#### **Questions de commerce se prêtant à l'intervention directe**

Pour promouvoir les exportations accrues de produits agricoles proposées dans cette étude, l'USAID/Mali devra intervenir directement aux niveaux des opérations douanières, de l'application des lois commerciales, des transports terrestres, du financement des exportations et de l'information du marché. Chacun de ces domaines offre des possibilités de mise sur pied d'interventions spécifiques entrant dans l'intérêt gérable raisonnable du SEG.

#### *Opérations douanières*

Un service douanier compétent, efficace et transparent est l'élément fondamental de la réussite des activités de promotion commerciale de l'USAID/Mali. Le Gouvernement du Mali doit vérifier que ses services douaniers comprennent les politiques des organisations de commerce régional et mondial dont le pays est un membre. Le gouvernement doit également fournir des incitations pour vérifier que ses services douaniers appliquent ces règles et procédures.

Certes, les domaines où les services douaniers au Mali réclament une assistance ne manquent pas : allant de l'infrastructure physique au matériel informatique à la formation de l'analyse des risques. Toutefois, l'USAID/Mali n'est pas un partenaire essentiel de cette organisation et ne peut donc traiter que de quelques domaines ciblés. Les questions décrites ci-après représentent des domaines d'intervention possibles qui correspondent au programme de développement SEG. L'ordre présenté n'est pas forcément celui de la priorité.

- *Inspection avant l'expédition*

Le Mali demande que toutes les expéditions d'importation d'une valeur de plus de 1,5 million FCFA – environ 2 300 \$US – soient inspectées aux fins de qualité et de quantité. L'argument voulant que le coût annuel du service, estimé à 5 millions \$US, soit

amplement compensé par des recettes qui, autrement, seraient perdues à cause de sous-facturation, n'est valide qu'en l'absence d'analyses et d'autres options.

Le SEG devrait remettre en question l'inspection avant l'expédition chaque fois qu'il a l'occasion de le faire. L'objectif intermédiaire serait de diminuer progressivement le pourcentage demandé d'inspection et l'objectif final vise à éliminer entièrement le service en faveur d'une capacité locale intégrale d'atteindre les buts souhaités du gouvernement.

L'inspection préalable à l'expédition résistera à la confrontation : le service est inscrit au code commercial du Mali avec un but bien clair, même s'il ne le satisfait pas aussi bien ou aussi efficace par rapport aux coûts qu'il est supposé le faire. Cette inspection a deux conséquences négatives : augmentant le coût des biens intermédiaires importés, elle compte un biais intrinsèque anti-exportation. Deuxièmement, elle fait appel à une capacité technique d'une entreprise privée étrangère qui devrait être mise en place à l'échelle interne.

Le projet régional Commerce pour le Développement africain de l'USAID (TRADE), collaborant par le biais du WARP, sera bien positionné pour présenter la question de l'inspection préalable à l'expédition dans le cadre des dialogues de politiques. Le SEG devrait faire connaître ce problème au WARP, ainsi qu'au Projet « Faire cesser la faim en Afrique » (Cutting Hunger in Africa), en fournissant une information particulière sur les coûts de l'inspection préalable à l'expédition et les autres options possibles, notamment de modifier le contrat actuel aux fins d'une suppression progressive et parallèlement, d'apporter une formation aux agents douaniers portant sur les estimations et l'analyse de risques.

L'inspection préalable à l'expédition est traitée avec de plus amples détails en Annexe D.

- *Transport port- à- destination*

Conformément à l'accord de la CEDEAO, les chambres nationales de commerce placent en cautionnement les biens pour éviter les livraisons illégales dans le but d'éviter les droits de douanes et taxes. Les frais s'élèvent normalement à 0,5% *ad valorem*, coût jugé excessif à l'aune des normes mondiales par les experts douaniers internationaux. L'arrangement défavorise les pays enclavés. Et viennent encore s'ajouter à cela certains indices qui semblent montrer que le service est inefficace.

Le résultat souhaité du changement dans ce cas serait une autre option qui diminue les coûts et fournit un service plus efficace.

Le cautionnement en transit (marchandises entreposées en douane) entrera dans les compétences du « Competitiveness Hub » dans le cadre du WARP. Toutefois, pour le Mali, la question est également d'ordre local car le pays ne profite guère du système actuel qui augmente – du moins théoriquement – le coût des exportations terrestres du Mali. Le SEG ne disposera pas directement des moyens pour changer le système, mais il

devrait défendre son amélioration. Le SEG peut exercer son influence en réalisant des analyses du coût-avantage pour le Mali et vérifier que les conclusions sont diffusées, comprises et appliquées. Il peut encourager ses propres partenaires à comprendre le sujet et à le soulever, le cas échéant. Il devrait offrir d'autres options, telles que faire la différence entre les transporteurs à risques élevés et à faibles risques. Le SEG devrait collaborer de manière proactive avec le WAPR en ce domaine.

- *Application des droits convenus dans le cadre de l'UMEOA*

Les droits concernés sont des tarifs TEC et intrarégionaux.

En date du 1<sup>er</sup> janvier 2000, tous les pays de l'UMEOA ont convenu d'appliquer le tarif externe commun qui comprend quatre catégories de droits de douane allant de 0% à 20% et ils ont convenu de laisser circuler librement un grand nombre de biens entre états membres aux termes de règles d'origine spécifique. Il convient de reconnaître la création de l'UMEOA en tant que véritable union douanière car, en dépit de ses insuffisances actuelles, elle représente un grand pas en avant vers l'intégration du système commercial multilatéral. Les Etats-Unis ont vivement soutenu cette unification et l'USAID doit être un partenaire important vérifiant que le système est consolidé et élargi. Ces étapes ne pourront être réalisées que dans la mesure où tous les états membres respectent leurs accords mutuels dont le premier concerne les tarifs internes et externes. En effet, il existe des faits déconcertants montrant que les taux tarifaires sont souvent appliqués incorrectement et les commerçants indiquent que les services douaniers ont tendance à revenir aux anciens systèmes nationaux.

Le SEG peut contribuer activement à l'application des droits convenus d'une manière très ciblée. Tous les membres de l'équipe devraient connaître la catégorie de tarifs s'appliquant aux principales importations de leurs clients, de la part des partenaires commerciaux mondiaux et ils devraient connaître les droits internes de l'UMEOA pour les importations et les exportations. Rien ne peut se faire sans les connaissances nécessaires. Dans une région où les connaissances, souvent, ne sont pas diffusées, justement parce qu'elles donnent du pouvoir à celui qui en est armé, le SEG peut vérifier que toutes les parties du système commercial comprennent que l'accès aux droits tarifaires doit être facile et universel. Certes, l'information est disponible par le biais de l'Internet, mais le SEG peut également vérifier que ses tarifs sont communiqués par écrit et dans les journaux. Dans le cadre de son travail avec des organismes autonomes, tel que le CNPI et les associations commerciales et réseaux d'entreprises, le SEG devrait se faire le défenseur de la transparence.

L'USAID/Mali devrait maintenir une communication continue avec le WARP et des activités régionales, telles que TRADE et l'Initiative des tarifs de « Faire cesser la faim en Afrique ». L'UMEOA reste une organisation relativement faible, surtout à cause du manque d'engagement d'un grand nombre de ses membres et c'est la raison pour laquelle l'intégration économique de la région procède très lentement. Il ne sera pas possible d'arriver à une intégration régionale rapide tant que l'UMEOA n'est pas habilitée davantage par ses états membres.

### *Loi commerciale*

En 1998, 15 pays francophones plus la Guinée Bissau ont achevé et adopté une nouvelle législation commerciale connue sous le sigle d'OHADA – l'Organisation de l'Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique. Véritable tour de force pour le continent, la législation OHADA réalise, sur le plan de la loi commerciale, ce que l'UMEOA et d'autres unions douanières ont réussi pour le commerce international : l'acceptation de normes unifiées. Jusqu'à présent, cinq textes (les actes uniformes) ont été achevés, dont le plus important traite de la loi commerciale générale. La législation OHADA représente le droit dans les pays signataires. En cas de conflit entre la loi nationale et l'OHADA, c'est cette dernière qui l'emporte.

Le Code communautaire d'Investissement de l'UMEOA représente une autre législation revêtant une grande importance pour le Mali. Encore à l'état d'avant-projet, le code d'investissement, une fois adopté, représente un progrès et un pas en avant vers la création d'un espace unique, législatif *et* économique puisque les pays ne pourront plus rivaliser pour obtenir un investissement par l'entremise d'offres d'incitations de plus en plus grandes.

Les avantages de l'OHADA et du code communautaire d'investissement pour le Mali et la région sont considérables. Vu que l'investissement est le corollaire du commerce, les lois régissant la création de sociétés et les échanges commerciaux exigent connaissance et soutien. L'adoption effective de la législation de l'OHADA et l'adoption d'un code d'investissement uniforme moderne et libéral sont des objectifs de développement fort valides.

L'Equipe SEG devrait se concentrer sur les deux aspects de diffusion et d'application de l'OHADA. Certes reconnue comme la loi dans l'ensemble du système judiciaire du Mali, la législation n'est pas assez connue et trop rarement appliquée. A l'instar des tarifs et des droits de douane, la connaissance ici aussi confère le pouvoir et le SEG doit vérifier qu'il existe une bonne connaissance de l'OHADA parmi ses partenaires et parties concernées. Par leur entremise, et agissant d'abord dans des cas de litige ou controverses spécifiques, le SEG fournira un service d'importance inestimable en sensibilisant à la loi. On peut commencer par une simple distribution des textes. Offrant diverses formes de renforcement des capacités pour le commerce, le SEG sera en mesure d'intégrer les aspects pertinents de l'OHADA à sa formation et à ses ateliers. Le SEG utilisera également le recours à l'OHADA, le cas échéant, pour soutenir son volet de développement et renforcement des entreprises.

### *Transport terrestre des marchandises*

Les marchands maliens exportent les biens, de l'autre côté de la frontière, de trois manières : transport informel par marche et petit véhicule, surtout de bétail (transhumance), camion et voie ferroviaire. Une infrastructure physique inadéquate, de mauvaises télécommunications, le manque de chaînes de froid et moult autres facteurs

font augmenter le coût des transports terrestres. Il existe un domaine où l'USAID/Mali, par le biais de l'Equipe SEG, peut nettement changer les choses à court terme : lutter contre la recherche de rente illégitime et le harcèlement à l'égard des commerçants et des transporteurs.

Le but final de toute intervention en ce domaine est l'élimination des taxes illégales sur les biens transportés.

Les données sur le commerce indiquées en Annexes A et B signalent une tendance vers la formalisation du commerce interfrontalier du bétail et des céréales. Les marchands rejoignent les rangs du secteur formel quand les avantages d'une telle transition dépassent le coût, mais l'imposition illégale et informelle ralentit les progrès faits vers cette formalisation et signifie des problèmes réels auxquels sont confrontés tous les jours les marchands régionaux. Les réalités du harcèlement et des taxes illégales sont bien connues au Mali et sur l'ensemble de l'UMEOA. De nombreux faits et des rapports établissent leur existence. Récemment, le CILSS a créé un observatoire, un bureau devant trouver et signaler ces incidents. Le Réseau Entreprises de l'Afrique de l'Ouest – réseau formel d'entrepreneurs de la CEDEAO – indique également avoir créé un observatoire, mais ce n'est pas le même que celui du CILSS.

Le phénomène de l'imposition illégitime des transporteurs étant de nature locale et régionale, le SEG travaillera directement au Mali pour améliorer la situation et, par la suite, éliminer le problème. D'abord, l'équipe devrait étudier les raisons expliquant la préférence récente pour le commerce formel. Ensuite, elle collaborera avec le WARP, le CILSS et le REAO en tant qu'agent de changement de la région. Dans le cadre d'une première étape, le SEG examinera de près l'activité du CILSS. Par exemple, comment le CILSS propose-t-il d'établir l'argumentation pour susciter le changement ? Pourquoi expliquer ce que l'on sait déjà et ce qui est reconnu par les pouvoirs ? Quelle est la portée de l'observation ? Est-ce que le financement et le personnel sont excessifs ? Est-ce que la fonction disparaîtra quand les problèmes seront résolus ou deviendra-t-il un bureau nécessitant un financement perpétuel ?

Si le SEG décide de ne pas appuyer la proposition du CILSS, il doit trouver sa propre manière de changer l'état des choses. La question n'est ni nouvelle, ni unique et les gouvernements du monde entier ont trouvé des solutions durables. Le SEG ne peut pas ignorer le problème ou le confier à d'autres car ces harcèlements illégaux le long des routes augmentent le coût des échanges, ternissent l'esprit des accords commerciaux mondiaux et régionaux, créent des barrières non tarifaires, perpétuent la corruption et puisent dans les ressources intellectuelles qui pourraient servir à d'autres activités constructives.

### ***Financement des exportations***

Les exportateurs de produits agricoles subissent généralement la même contrainte que d'autres entreprises de taille petite et moyenne : un manque de services financiers diversifiés. Si les importateurs sont en mesure d'accéder relativement facilement à un

crédit à court terme, par contre, il n'existe que peu de produits financiers adéquats pour les exportations agricoles.

Le système bancaire du Mali a nettement évolué ces 10 à 15 dernières années grâce au développement d'un secteur dynamique du microfinancement. Les banques commerciales sont très prudentes au niveau de leurs politiques de crédit, préférant accorder des prêts à des entreprises participant à l'importation au détail et au gros et commerciale des biens de consommation. Ces prêts ont généralement des échéances rapides (trois mois). La Banque nationale de Développement agricole (BNDA) est le seul établissement financier accordant des crédits à la production, et même ces derniers se limitent au coton (80%) et au riz (20%). Elle ne participe guère au financement des activités en aval, telles que le marketing et la transformation.

Des Institutions de Microfinancement (structures de financement décentralisées, MFI/SFD) ont évolué, passant du mouvement de prêt et d'épargne mutuels dans les zones rurales. La mobilisation de l'épargne est leur principal rôle. Ce secteur en plein essor a rempli certaines des lacunes au niveau du financement pour les petites entreprises participant au marketing et à la transformation agricoles. Certaines de ces MFI sont devenues de grandes entités connues comme organisations chefs de file qui fonctionnent plus ou moins comme des banques locales. Ces organisations chefs de file ont repris l'essentiel du financement des crédits à la production agricole dans des régions comme l'Office du Niger et la zone CMDT. Toutefois, les MFI connaissent des restrictions réglementaires qui limitent nettement leurs activités hors épargne et de prêt.

Mettre en place les mécanismes adéquats pour le financement des exportations est un domaine où se rejoignent le RI-2 et le RI-3. Un grand nombre des interventions proposées dans le cadre du RI-3 traitent des contraintes financières identifiées dans ce rapport. Aux fins d'un programme de développement du commerce dans le cadre du RI-2, les questions suivantes devraient être traitées concernant les services financiers :

- Expansion du rôle des MFI et d'autres SFD concernant le financement des entreprises agricoles, y compris l'évolution des organisations chefs de file pour en faire des banques privées locales ; gamme accrue de produits disponibles et décentralisation de l'expertise en gestion de prêt.
- Mise au point de nouvelles approches et de nouveaux produits centrés sur l'exportation et les entreprises des services d'exportation, notamment : fonds de garantie ; contrats de vente à terme ; crédit ; investissements et garanties ; et fonds de développement des exportations.

### ***Information du marché***

L'information du marché revêt une importance capitale pour le marketing agricole, d'autant plus quand il s'agit de l'exportation de produits agricoles. Le Mali occupe une position favorable à cet égard, disposant de l'un des meilleurs systèmes d'information du marché (SIM) dans la région de l'Afrique de l'Ouest. L'Observatoire du Marché agricole (OMA) collecte une information sur les prix en gros et au détail, ainsi qu'au niveau de

l'exploitation agricole, concernant toute une gamme de produits, dans divers endroits de l'ensemble du pays. Cette information est triée et diffusée par les stations radiophoniques locales en utilisant des contrats de diffusion. L'information est transmise au bureau national de l'OMA aux fins d'analyse supplémentaire. L'OMA compile des rapports de situation hebdomadaire et mensuelle et des bulletins spéciaux sur les perspectives, le volume du marché et les perspectives d'exportation.

L'OMA reçoit un solide soutien de ses utilisateurs, tel qu'en témoigne le fait que le Gouvernement du Mali ait octroyé un budget de 100 millions FCFA (+/- 140 000\$) pour soutenir les dépenses de fonctionnement de l'OMA. Les dépenses d'équipement et les frais généraux sont pris en charge par des bailleurs de fonds, avec en tête, l'USAID. Le Projet d'Appui au Système d'Information décentralisée sur le Marché agricole (PASIDMA) a aidé l'OMA à réduire les dépenses de fonctionnement et à dépendre moins du financement des bailleurs de fonds. Le PASIDMA et l'OMA cherchent de plus en plus à répondre à la demande des utilisateurs qui souhaitent une meilleure information sur les perspectives du marché régional et les possibilités d'exportation. Si les SIM existent dans tous les autres pays de l'Afrique de l'Ouest avec lesquels travaillent les commerçants maliens, ils ne sont pourtant pas aussi bien organisés que l'OMA. Le PASIDMA a commencé à travailler également avec ces systèmes, organisant des conférences régionales sur les perspectives du marché.

Alors que les divers organismes MIS dans la région se rapprochent de plus en plus d'un type d'organisations régionales d'information du marché, les organisations de commerçants sont de plus en plus impliquées. L'organisation de commerçants maliens, CONOESAM, et son homologue régional, ROESAO, se rencontrent régulièrement avec le PASIDMA et l'OMA pour évaluer l'information disponible et proposer de nouveaux types d'information qui seront utiles pour les exportateurs : demande pour certains produits, consignations disponibles, etc. Les organisations des commerçants, bien qu'elles soient encore peu développées actuellement, représentent une bonne possibilité pour créer un forum décentralisé servant la résolution des conflits et l'arbitrage des litiges du commerce interfrontalier.

L'existence d'une superstructure régionale d'information sur le marché, associée plus ou moins à un réseau naissant de plaidoyer des marchands régionaux est un point focal idéal pour continuer à améliorer les activités d'information du marché qui sont d'importance cruciale pour accroître le commerce international régional. Les activités d'appui au PASIDMA doivent être continuées, étendues au niveau régional et intensifiées. L'information collectée doit être diffusée plus rapidement et à plus grande échelle. L'approche des contrats de diffusion utilisée au Mali doit être adoptée systématiquement par les états voisins. Il faut également explorer des solutions novatrices au problème de l'information sur le marché régional. L'USAID pourrait évaluer la possibilité d'une émission hebdomadaire d'information de marché sur les ondes courtes de VOA. Une autre priorité devrait également être accordée à l'établissement et à la promotion d'utilisation de l'Internet aux fins de diffuser l'information du marché.

## Questions afférentes au commerce régional et mondial

Si chacune des questions de commerce interfrontalier discutées dans la section précédente comporte d'importantes implications régionales, pourtant chacune est également une priorité locale malienne pour l'intervention du SEG. Les questions discutées ci-après sont essentiellement régionales ou mondiales et ne nécessitent pas forcément une intervention directe de l'USAID/Mali.

### *Energie, télécommunications et transport*

L'infrastructure peu développée du Mali est une des grandes raisons expliquant son manque de compétitivité sur les marchés mondiaux. Au sein du Mali, le gouvernement a besoin d'une politique de transport avec des priorités claires et qui cherche à répondre aux besoins d'une économie agricole croissante. Que ce soit par voie ferroviaire ou aérienne, il est essentiel d'adopter un ensemble de politiques qui encouragent les investissements qui ont des taux de rendement internes positifs et qui sont autosuffisants dans le long terme. Du point de vue du secteur agricole, la priorité doit être accordée aux routes – des routes secondaires agricoles jusqu'aux grands axes routiers reliant le Mali avec le reste de la région. Outre les investissements dans le système des routes, il faut également se pencher sur les taxes des transports. L'ASA note que les impôts officiels représentent 22% du coût total des transports et des taxes illicites viennent encore ajouter 7% à 10%. Nul doute, la question des taxes de transport est étroitement liée au problème général des finances publiques au Mali. Même si ces taxes peuvent être nettement réduites, il faudra un lien direct entre les recettes qu'elles mobilisent et les dépenses du gouvernement pour l'amélioration et l'entretien des routes.

Les coûts d'énergie du Mali entravent sa compétitivité au niveau des activités manufacturières et, partant, son côté attirant pour l'investissement direct étranger. Ces coûts auront des implications directes pour le SEG chaque fois que la transformation, le stockage à froid ou la manutention demande de l'électricité. Mais l'USAID/Mali n'a guère, voire aucun moyen dans son programme pour effectuer des changements en ce domaine. Les experts n'en estiment pas moins que le Mali pourrait réduire de moitié ses frais d'énergie s'il importait l'électricité de la région. En tant que membre du Pool d'Electricité Ouest-africain (WAPP), le Mali est en train d'explorer les moyens possibles à cette fin. Il lui faudra libéraliser ses politiques d'énergie et la mise en œuvre complète d'un tel projet ne pourra se faire que dans quelques années au mieux. Le SEG devrait vivement recommander au WARP de participer aux discussions sur les politiques liées à l'énergie.

L'USAID n'a pas encore participé aux activités de privatisation et d'autorisation du secteur des télécommunications au Mali qui est caractérisé par des coûts élevés, un faible accès et un service peu fiable. Outre le fait d'encourager le dialogue sur les économies d'échelle grâce à l'intégration régionale, le SEG ne mettra probablement aucune ressource dans le secteur des communications.

## *Organisation mondiale du Commerce*

Le SEG sera continuellement tenté de voir son programme comme une activité classique de promotion des exportations. Il lui faut résister à cette tentation. Le SEG deviendra le bras droit de l'USAID/Mali pour le commerce et il lui incombera des responsabilités plus grandes que la promotion des exportations, bien que les résultats évidents qu'il recherche soient décrits en termes de valeurs commerciales. Le SEG doit penser dans le long terme et envisager l'intégration ferme du Mali au système de commerce multilatéral et même songer au rôle de chef de file que peut jouer le Mali pour ses voisins.

Membre de l'OMC depuis sa création, le Mali a pourtant pris peu d'engagements. Sa réponse préliminaire au diagnostic du Cadre intégré est élémentaire et naïve et, contrairement au Burkina Faso, à la Côte d'Ivoire et au Sénégal, le Mali ne participe pas encore au Programme conjoint d'Assistance technique intégrée de l'OMC (JITAP).<sup>3</sup> En somme, le Mali reste aux marges mêmes de l'organisation à laquelle il a adhéré il y a presque huit ans de cela.

L'Equipe SEG devrait pousser le Mali, doucement et judicieusement, vers un engagement plus profond auprès de l'OMC. L'Equipe SEG devrait donc chercher à mieux comprendre l'OMC pour elle-même et ensuite, encourager cette connaissance chez ses partenaires. La connaissance des questions liées à l'OMC pour le SEG viendra à nouveau des intérêts de ses bénéficiaires sur le plan des exportations et des importations. Les pays moins développés profitent de circonstances privilégiées au sein de l'OMC, mais ils doivent devenir plus actifs pour vérifier que leurs exonérations ne sont pas supprimées. Les pays moins développés s'expriment de manière plus forte en tant que groupes et, tant l'UMEAO que la CEDEAO devraient acquérir la capacité de négocier efficacement au sein de l'OMC. L'USAID/Mali devrait travailler en étroite collaboration avec les activités régionales de l'USAID, vérifiant que le Mali participe aux séminaires et ateliers et que les représentants officiels et les personnes privées reçoivent une formation se rapportant clairement à leurs fonctions et que leur capacité officielle suscite le changement.

## **AGOA**

Signée par le Président Clinton en 2000 et réaffirmée et augmentée par l'Administration Bush en 2002, la loi sur la Croissance et l'Opportunité en Afrique (Africa Growth and Opportunity Act) est le pendant américain de l'Accord de l'UE sur « Tout Sauf les Armes » dans le cadre de l'Accord de Cotonou. L'AGOA confère à 6 000 produits de pays choisis une entrée en franchise de droit et franchise de quota sur le marché américain et le Mali est au titre des 35 pays retenus.

Le SEG n'a pas besoin de faire de l'AGOA une priorité puisqu'il est peu probable que le Mali profitera de ce mécanisme. Toutefois, l'AGOA est importante pour l'USAID et constitue une composante importante de l'activité TRADE. L'Equipe SEG devrait

---

<sup>3</sup> Six organisations exécutent les activités du Cadre intégré (CI) au nom de pays moins développés : OMC, CNUCED, PNUD, Banque mondiale, FMI et ITC.

connaître ses dispositions et être prête à saisir toute occasion qui se présente pour en profiter. L'AGOA offre également un autre canal de coordination avec le WARP et d'autres bureaux régionaux de l'USAID. L'Annexe D discute plus dans le détail du contexte malien et des contextes régionaux pour l'AGOA.

### **Institutions commerciales**

Le Mali compte plusieurs organismes gouvernementaux importants pour le commerce : les Ministères du Commerce et de la Compétitivité, de l'Industrie, des Finances et de l'Agriculture, ainsi que la Banque centrale. Au même titre que le Mali ne compte pas de véritable stratégie commerciale nationale, ces divers organismes sont peu versés au niveau du MTS et n'ont pas de comité central de coordination ou de comité directeur pour simplifier le commerce. Certes, la mise sur pied d'un programme de commerce national cohérent n'entre pas dans la portée de ses interventions, mais les membres de l'Equipe SEG pourraient quand même jouer un rôle pour encourager le gouvernement à rehausser et à informer ses positions sur les scènes régionale et mondiale. Collaborant avec des services dans chacune de ces organisations, ils pourront comprendre le rôle de chacune face au commerce international.

#### *Douanes*

Le SEG travaillera avec les douanes comme il le fait avec d'autres organisations – par le biais de la connaissance de ses rôles et engagements, en les priant instamment d'honorer ses accords, en les soutenant comme une institution lorsqu'il existe des possibilités de formation ou de visites d'études. Toutefois, la formation et les visites d'études comportent des objectifs de performance connexes et le SEG devrait spécifier les changements qu'il espère voir grâce à la formation et devrait évaluer les résultats aux niveaux individuel et organisationnel. Utilisant des aspects se rapportant spécifiquement aux produits exportés et aux besoins d'importation de ses bénéficiaires, le SEG devrait encourager les douanes à :

- appliquer les tarifs externes et internes corrects ;
- adopter le système d'estimation de la transaction ;
- diminuer la fréquence de l'inspection préalable à l'expédition et utiliser l'argent économisé pour la formation des agents ;
- résoudre le mécanisme actuel de cautionnement en transit ; et
- participer aux solutions au problème d'imposition illégal.

#### *CNPI*

Le Centre national pour la Promotion des Investissements est une institution prévue dans les accords de l'UMEOA. Malgré l'importance de sa mission et la compétence de ses cadres, on ne sait pas dans quelle mesure l'investissement direct étranger arrivé au Mali a été facilité par le CNPI ou dans quelle mesure tout capital privé relève du travail direct du centre. Son guichet unique n'est guère efficace et sert au but douteux de la préapprobation des investissements. Le but du guichet est d'évaluer et d'approuver ou de

rejeter des demandes d'avantages dans le cadre du code d'investissement, mais aucun fait ne montre que le centre cherche à améliorer les procédures – à savoir, l'évaluation archaïque et inefficace des études de faisabilité – ou de rationaliser les critères, à savoir l'exclusion des entreprises commerciales des avantages du code d'investissement. On ne sait pas non plus si le CNPI joue un rôle pour encourager l'investissement privé national dans les petites entreprises.

La tendance que l'on note dans les pays moins développés, c'est que les organismes de promotion de l'investissement préfèrent contrôler la promotion et deviennent des obstacles plutôt que des facilitateurs de l'investissement. Dans le long terme, le SEG ne pourra pas ignorer le CNPI et c'est probablement une bonne chose que de chercher à s'impliquer dès le début. Cet engagement se fera par le biais de l'intérêt que porte le SEG à l'encouragement de l'investissement privé, national et étranger, dans l'Office du Niger. Autre porte d'entrée : l'engagement avec le futur organisme de promotion des exportations dont il est question ci-après.

### ***MALIPEX***

L'organisme précédent du commerce externe du Mali, le CMCE, a fermé ses portes en 1991. Son successeur, MALIPEX, a été nommé mais pas encore mis sur pied. Le PNUD a l'intention d'être le principal partenaire appuyant cette institution et sa création est une quasi-certitude. Seulement, l'histoire des organismes de promotion des exportations dans les pays moins développés n'a pas été plus réussie que celle de leurs homologues de promotion de l'investissement et le MALIPEX ne connaîtra un meilleur destin que s'il retire les leçons de l'histoire.

L'USAID comporte un avantage comparatif parmi les bailleurs de fonds pour rationaliser les opérations des institutions et l'USAID/Mali devrait utiliser cette force dans la mesure du possible avec MALIPEX. L'Equipe SEG peut s'asseoir à la table des discussions concernant cet organisme et faire profiter de son expérience pour éclairer les besoins actuels. Une des possibilités pour le SEG consiste à trouver un service de projet au sein du CNPI et de prier vivement MALIPEX de devenir un bureau à situation égale, au niveau de l'organigramme, avec le département de promotion des investissements. Cela signifie que le CNPI deviendrait le Centre de Promotion du Commerce et de l'Investissement au Mali, coordonnant de près les fonctions connexes sous un seul toit non compétitif.

### ***Associations commerciales***

Les associations commerciales volontaires et privées, organisées pour la promotion du commerce des produits agricoles, représentent le moyen le plus probable qu'utilisera le SEG pour renforcer la capacité commerciale au Mali. Le principal défi à ce niveau : de telles organisations doivent faire plus et doivent faire mieux pour les négociants que les négociants font pour eux-mêmes. Pour relever ce défi, le SEG doit viser haut : il doit amener le défi au niveau de ces commerçants de céréales, de bétail, de viande et de produits agricoles qui ont déjà réussi dans leurs affaires. Ce conseil risque de contredire

ainsi l'impératif du développement qui est d'aider ceux qui en ont le plus besoin. De fait, il aidera les nouveaux commerçants bien mieux que ne le feraient des efforts visant à mettre sur pied des associations au plus petit dénominateur commun de la connaissance. Les négociants qui ont réussi dans les affaires connaissent bien les réseaux et les réalités pratiques, bien mieux que les consultants ou les représentants officiels du gouvernement, et cette connaissance est indispensable à la réussite.

De plus, même les meilleurs négociants travaillent dans un système connaissant bien des limitations, dans un statu quo qui peut ignorer et freiner le changement. Grâce à un renforcement de capacité méthodique lié à des repères de performance progressifs, le SEG maximisera son travail avec les associations commerciales pour en faire un programme de développement du commerce qui va bien au-delà des produits qu'il soutient. L'Annexe E présente un canevas pour la formation en matière de commerce des associations.

### **Investissement pour le commerce**

La relation positive entre la libéralisation commerciale et la croissance économique est clairement établie pour les pays moins développés uniquement quand le commerce s'accompagne d'un meilleur investissement privé. Un investissement privé plus important constitue le fer de lance des exportations aux fins d'une réelle croissance et réduction de la pauvreté au Mali. Le contexte des politiques relatives à l'investissement au Mali n'est pas négatif, mais les réalités réglementaires peuvent s'avérer un obstacle. Alors qu'elle cherche à encourager des exportations de produits agricoles choisis, l'USAID/Mali devra être vigilante quant aux conditions pour la création de petites entreprises locales et l'investissement direct étranger. L'Annexe D traite des procédures pour la création des entreprises et offre une analyse plus critique.

#### *Création de petites entreprises*

Le code commercial du Mali, supplanté largement par la législation de l'OHADA, permet plusieurs formes communes de sociétés de personnes et de capitaux. C'est la Chambre du Commerce et de l'Industrie du Mali (CCIM) et ses filiales qui sont le premier lieu des procédures d'inscription. La CCIM possède un Centre de Formalités, qui vise à être un guichet unique pour l'inscription au registre du commerce des petites entreprises. Les coûts semblent raisonnables, mais les procédures sont complexes et lentes comparées aux normes contemporaines.

En suivant les méthodes d'inscription d'une petite entreprise par le biais des efforts de ses bénéficiaires, le SEG mettra à jour les sources d'obstruction. Il n'est guère logique, dans le contexte d'aujourd'hui, qu'un investisseur doive attendre plus de quelques semaines pour disposer d'une licence l'autorisant à travailler. L'amélioration du processus et des procédures pourrait être un objectif secondaire du soutien accordé par le SEG à la petite entreprise.

### *Investissement direct étranger*

Au cours des dernières années, l'or a provoqué une nette hausse de l'investissement direct étranger dans le secteur minier du Mali. L'investissement étranger dans l'agriculture est resté faible à l'exemple d'autres secteurs. La liste de facteurs décourageant l'investissement direct étranger au Mali ne mérite pas qu'on les répète ici. Aucun facteur n'est insurmontable. Plus important encore que l'infrastructure précaire des transports ou autre circonstance physique est la volonté politique, telle que reflétée par les lois et leur application.

Le contexte des politiques au Mali concernant l'investissement direct étranger est raisonnable, mais manque d'ardeur : les mouvements de capitaux se font librement – mais pas tout à fait. Les investisseurs sont bienvenus mais doivent se plier à un long processus d'approbation. Les entreprises étrangères peuvent travailler au Mali, mais uniquement après avoir reçu leur agrément. Exonérations fiscales et garanties de rapatriement des capitaux sont disponibles, mais dépendent de l'approbation d'études de faisabilité – et uniquement pour l'industrie. De plus, l'exception française – dans le cadre de la loi de l'OHADA, les personnes physiques et morales de la France sont traitées comme des ressortissants nationaux – introduit une manipulation curieuse de ce contexte.

Le SEG devra encourager l'investissement étranger positif au Mali. Celui-ci peut venir aisément de pays non traditionnels, tels que l'Inde ou la Thaïlande. Travaillant avec le CNPI, correspondant avec WARP en ce qui concerne l'OHADA et le code d'investissement de l'UMEOA, le SEG aura l'occasion de suivre de près le processus de l'investissement étranger. S'il veut le faire avec efficacité, il lui faudra comprendre à l'avance les diverses questions et travailler, chaque fois que possible, aux fins de les améliorer.

#### **IV. LE PROGRAMME DE DEVELOPPEMENT DU COMMERCE**

Probablement que le PIB s'accroîtra à un rythme plus rapide que la croissance démographique aux termes des 10 ans de la stratégie de l'USAID, au vu des augmentations de productivité qui existent déjà au sein de l'économie malienne. Cela permettra une certaine réduction de la pauvreté, mais ne fera pas sortir le pays des rangs des pays moins développés. Une croissance soutenue du PIB supérieure de 2% au taux de croissance de la population entraînera un revenu par habitant de 410\$ à la fin des 25 ans. Pour croître à une cadence plus rapide que celle-ci, l'économie malienne devra, par la suite, entrer dans l'économie mondiale par le biais du commerce. Le Mali doit avoir pour but de réduire l'écart entre son niveau de développement et celui du reste du monde. C'est le commerce qui lui permettra de le réaliser. Lors d'une première phase, l'économie malienne devrait accélérer sa croissance grâce à un commerce plus soutenu avec le reste de la région de l'Afrique de l'Ouest. A cette fin, il faut augmenter la productivité au Mali et baisser les barrières commerciales au sein de la région. La seconde phase, qui revêt un caractère bien plus important dans le long terme, consiste pour la région à accroître sa croissance en renforçant son commerce avec le reste du monde. Tant l'écart entre le Mali et le reste de la région qu'entre la région et le reste du monde doit être réduit. Le Mali doit viser un PIB par habitant de 1 000\$ à la fin des 25 ans et non pas un PIB de 410\$.

Toutefois, il ne suffira pas pour le Mali de s'intégrer à l'économie régionale et à la région d'entrer dans l'économie mondiale. Si l'on veut combler les lacunes du développement, l'investissement doit arriver dans la région et au Mali. Sans investissement, même avec une bonne intégration, le commerce ne pourra pas augmenter et les échanges qui existent tendront à se limiter aux produits primaires, lesquels, en tant que groupe, ont connu des termes de moins en moins favorables depuis des décennies. C'est l'investissement qui renforce la productivité et la compétitivité et, sans ces éléments, le commerce ne peut pas croître.

Certes, le Mali n'est qu'un petit pays et, par conséquent, il est limité dans ce qu'il peut faire pour créer les conditions nécessaires à l'accroissement du commerce et de l'investissement. Néanmoins, seul le Mali peut veiller à ses meilleurs intérêts. Aussi, le pays doit-il être la force d'impulsion qui accélère le commerce entre lui-même et le reste de la région et entre la région et le reste du monde. Dans ce contexte, que peut ou que devrait faire l'USAID pour prêter son concours ? Les Parties II et III du présent rapport montrent que l'USAID devrait apporter une assistance à deux niveaux :

- Créer un meilleur contexte physique et institutionnel pour renforcer le commerce et l'investissement ; et
- Fournir une assistance directe axée sur des produits donnés en vue d'accroître les exportations dans les filières économiques clés.

#### **Amélioration de l'environnement politique et institutionnel**

La création du bon contexte politique et institutionnel pour accroître le commerce et l'investissement comporte trois dimensions : intégration régionale accrue ; application

efficace et constante des lois commerciales ; et position plus énergique du Mali sur la scène du commerce mondiale. Tel que discuté dans la Partie III ci-dessus, l'USAID peut jouer un rôle d'importance critique dans chacun de ces domaines.

### ***Plus grande intégration régionale***

L'intégration économique complète de la région de l'Afrique de l'Ouest est vitale pour la croissance et le développement à long terme du Mali. Certes, l'union monétaire est déjà bien établie dans le cadre de l'union douanière de la BCEAO, mais l'UMEOA vient juste de commencer. L'UMEOA est une organisation très faible à cause du manque d'engagement à long terme de la part de ses états membres. Le Tarif externe commun est un grand pas en avant, mais un grand nombre des dispositions sont mal comprises par les institutions nationales d'exécution et, par conséquent, appliquées de manière inégale. Il est important que le Mali s'engage entièrement à l'exécution de dispositions de l'UMEOA dans ses opérations douanières et commerciales. Veillant à son propre avenir économique, le Mali doit également être une force encourageant une organisation plus forte de l'UMEOA et un engagement politique plus important à l'intégration économique de la part de tous ses états membres. Il convient de noter que la CEDEAO progresse parallèlement à l'UMEOA, mais est restée plus en arrière du point de vue accords signés et but commun stipulé par ses membres. Pour le Mali, du moins dans les cinq prochaines années, ses objectifs sur le plan de l'intégration régionale peuvent être atteints le plus aisément en axant ses efforts sur l'UMEOA.

L'intégration économique régionale revêt un caractère tellement important pour la croissance et le développement à long terme du Mali que l'un des principaux objectifs de l'USAID au Mali est d'aider le gouvernement à appliquer les dispositions de l'union douanière et à prendre un rôle plus actif pour promouvoir l'intégration régionale au sein de l'UMEOA. L'USAID devrait apporter une formation et un renforcement des institutions et soutenir la participation efficace du Mali aux entités délibératives régionales. La Section III ci-dessus et l'Annexe D fournissent des détails sur les interventions spécifiques que pourrait entreprendre l'USAID. L'activité USAID/Mali devrait être complétée par un solide programme WARP en quête des mêmes objectifs au niveau régional. L'USAID/Mali devrait se donner le but suivant : à la fin des 10 ans, le Mali devrait être vu comme un des défenseurs, voire même *le* défenseur chef de file dans la région de l'UMEOA pour une intégration économique complète.

### ***Lois commerciales***

L'amélioration du climat d'investissement au Mali repose sur l'exécution de deux ensembles de législation régionale : l'OHADA et le Code d'Investissement de l'UMEOA. Tel que noté dans la Section III, l'OHADA est déjà la loi adoptée dans les 16 pays de la BCEAO et de la BEAC, y compris le Mali. Pour le moment, le but de l'USAID et du Gouvernement du Mali devrait viser à l'exécution complète de l'OHADA, non seulement au Mali mais sur l'ensemble de la région OHADA. Le Code d'Investissement comporte une importance moindre, mais pour les investissements spécifiques qu'il concerne, il doit être appliqué de manière harmonieuse, transparente et rapide. Là aussi, l'USAID et le

Gouvernement du Mali devraient avoir un but commun bien clair – un contexte d’investissement amélioré – et l’USAID, dans le cadre de son programme de développement du commerce, devrait jouer un rôle actif et fournir l’information et l’assistance technique nécessaires. La Section III et l’Annexe D présentent des détails sur le type d’assistance exigée. Il s’agirait d’un programme de renforcement des institutions et d’exécution des politiques et non pas d’un programme de réforme des politiques. Fort de ce renforcement, le Mali deviendrait également un participant plus solide lors des délibérations régionales concernant l’OHADA et le Code d’Investissement de l’UMEOA, défendant la pleine exécution des deux lois dans tous les états membres. La Mission du Mali devrait demander au WARP, par le biais du programme TRADE du Bureau Afrique, de participer pleinement à cet effort.

### *OMC*

L’OMC représente le contexte politique et institutionnel du commerce mondial. Pour le moment, le Mali n’est pas confronté à des questions urgentes de l’OMC, mais le pays ne pourra pas arriver à une plus grande intégration régionale et renforcer l’UMEOA sans une bien meilleure connaissance des principes fondamentaux de l’OMC et une meilleure connaissance de la manière dont ses dispositions sont appliquées. C’est le Cadre intégré de l’OMC qui représente la meilleure occasion pour le Mali de s’engager plus activement. Il s’agit d’un programme de développement du commerce visant tout particulièrement les pays les moins développés à cerner et à résoudre leurs problèmes commerciaux.

Là aussi, aux fins de renforcer le commerce du Mali dans le long terme, l’USAID devrait vivement encourager le Gouvernement du Mali à participer aux programmes CI, et à fournir une assistance directe pour aider le gouvernement à réaliser les avantages de ce programme, y compris une assistance technique à court terme pour aider à identifier et à obtenir ces avantages. A la fin des 10 ans, l’OMC devrait considérer que le Mali est l’un des pays moins développés les plus actifs en ce qui concerne le CI et des programmes connexes. L’USAID/Mali devrait accéder directement au programme TRADE aux fins de fournir un financement et une assistance technique à cette intervention.

Nul doute, l’UMEOA doit également devenir plus active au sein de l’OMC, et le Mali devrait encourager l’organisation à aller dans cette direction. Si la région de l’Afrique de l’Ouest est propulsée, grâce à un renforcement des échanges commerciaux, dans une croissance et un développement plus rapides, l’UMEOA doit devenir un participant à part entière des délibérations de l’OMC et devrait être en mesure de négocier efficacement dans ce forum. De plus, l’UMEOA doit s’exprimer clairement et à voix haute concernant deux grandes questions commerciales qui sont déjà en train de nuire aux pays en développement : les subventions importantes accordées aux producteurs agricoles dans les pays de l’OCDE et les restrictions très strictes sur les importations qu’attachent les pays de l’OCDE aux produits transformés fabriqués à partir de matières premières produites dans les pays moins développés, à savoir le café, le cacao et le coton. Le WARP devrait accorder à la question une haute priorité, utilisant les initiatives TRADE

du Bureau Afrique et de « Faire cesser la faim en Afrique » et coordonner avec le Cadre intégré.

### *Coordination avec le WARP et les missions bilatérales*

Il est évident qu'un grand nombre des questions aux problèmes freinant le commerce malien doivent être traitées au niveau régional. Sur ce plan, l'USAID soutiendra des initiatives prises par d'autres organisations, dont le FMI, la Banque mondiale, l'OMC, l'UE et la France. Toutefois, si l'USAID/Bamako veut être un chef de file de la promotion des échanges commerciaux au Mali, l'USAID doit avoir un programme commercial plus solide au niveau régional. Ce rôle pourrait être assumé par le projet « Competitiveness Hub » devant être mis en œuvre par le WARP dans le cadre du projet TRADE du Bureau Afrique. De plus, le commerce deviendra probablement une des grandes composantes de l'Initiative « Faire cesser la faim en Afrique. » L'USAID/Mali devrait prendre un rôle plus actif, vérifiant que les problèmes et préoccupations du Mali sont pris en compte par ces projets. Les programmes WARP devraient accorder une haute priorité à la résolution des questions suivantes :

- Améliorer l'application du Tarif externe commun de l'UMEOA et traiter d'autres questions douanières identifiées dans ce rapport, notamment les inspections préalables à l'expédition et le cautionnement pour le transport terrestre au sein de la région ;
- Renforcer l'UMEOA en tant qu'organisation qui gère efficacement l'union douanière et renforcer l'engagement politique des états membres pour arriver, par la suite, à une région économique entièrement intégrée ;
- Renforcer les relations de travail et de formulation des politiques entre l'UMEOA, la CEDEAO et l'OMC ;
- Continuer à progresser vers le but de l'exécution entière de l'OHADA et adapter ses dispositions aux besoins des pays membres pris individuellement ;
- Promouvoir une approche régionale solide au développement de l'infrastructure, surtout les transports, l'énergie et les télécommunications ; et
- Résoudre les questions bancaires régionales, surtout la relation entre les pays FCFA et les pays hors FCFA.

S'inspirant du présent rapport et d'autres études récentes, l'USAID/Bamako devrait communiquer à ceux qui conçoivent et exécutent les activités commerciales du WARP les questions qui revêtent une importance particulière pour le Mali en quête d'une croissance économique dont le moteur est le commerce. La Mission doit montrer clairement au WARP et au Bureau Afrique que le PDC de l'USAID/Bamako ne peut pas réaliser ses objectifs ambitieux sans un solide effort complémentaire, coordonné étroitement au niveau régional. De plus, le WARP devrait mettre en place un mécanisme qui permettra à l'USAID/Bamako d'avoir accès à une assistance technique à court terme, ainsi qu'à une formation, tel que noté dans la Section III du présent rapport.

Il est également évident que l'USAID devrait coordonner son programme commercial avec les autres programmes bilatéraux de l'USAID dans la région. Les missions

bilatérales devraient arriver à l'accord commun suivant : le commerce intrarégional et le commerce entre les pays de la région et du reste du monde revêtent une importance critique pour les buts de développement à long terme de la région et des pays individuels. Dans ce contexte, les besoins régionaux suivants doivent être traités de manière coordonnée :

- Développer le réseau routier pour faciliter et diminuer le coût du transport des produits entre les pays, surtout entre les pays enclavés et les ports ;
- Chercher, dans la mesure du possible, à diminuer les taxes illicites et autres barrières informelles au commerce ;
- Identifier et supprimer les barrières non tarifaires au commerce intrarégional ; et
- Mettre en place des systèmes plus solides d'information du marché (SIM) agricole dans tous les pays de la région.

De plus, les missions bilatérales devraient améliorer leurs communications et leur coordination concernant leurs relations avec le WARP et leurs politiques vis-à-vis de l'UMEOA, de la CEDEAO et de l'OMC. Il est important que, dans la mesure du possible, les activités des missions individuelles se renforcent mutuellement et ne travaillent pas dans des directions contraires.

### **Développement de l'entreprise à vocation d'exportation**

Actuellement, alors que la Mission du Mali prépare sa stratégie de développement du commerce de 10 ans, le Mali occupe une bonne position pour connaître une croissance rapide soutenue des exportations. L'analyse dans la Partie II montre que le Mali peut devenir un important exportateur de riz dans les 10 années à venir et que la croissance rapide de la production de maïs fera du Mali un important exportateur net de céréales secondaires, augmentant par ailleurs la disponibilité des aliments pour le bétail, facteur critique pour la croissance continue des exportations de viande. La situation est moins favorable dans le domaine des fruits, des légumes et des graines oléagineuses, bien que le Mali dispose d'une solide base pour renforcer le développement du secteur de l'échalote et de la pomme de terre, et peut-être existe-t-il des manières de récupérer l'avantage comparatif dont disposait, par le passé, le Mali, en ce qui concerne les mangues et les noix de karité.

Du côté du marché, le créneau le plus prometteur est celui d'une classe urbaine croissante, à revenus intermédiaires, vivant dans les pays du littoral de l'Afrique de l'Ouest. Le Mali doit viser à augmenter sa part de ce marché en plein essor. Soyons plus spécifique : à la fin des 10 ans, le Mali devrait occuper une part plus importante du marché régional de produits agricoles de haute qualité. Il s'agira là d'une mesure de réussite fondamentale du Programme de Développement du Commerce (PDC) de la Mission. Ce rapport recommande une approche axée sur des produits particuliers, orientée vers l'entreprise en vue d'atteindre cet objectif. L'aune à laquelle sera mesurée la réussite de cette approche est la suivante : le nombre et la valeur d'investissements réussis dans des entreprises de transformation et d'exportation dans les 10 ans à venir, la réussite étant définie en tant que produits agricoles exportés de manière rentable vers les marchés régionaux. Le type d'assistance que le Programme de Développement du

Commerce fournira à ces entreprises variera par filière, tel que décrit dans les paragraphes suivants.

### *Elevage*

Il s'agit de la filière de loin la plus importante pour les exportations régionales et celle qui devrait recevoir le plus d'attention dans le cadre du PDC. En effet, elle représente l'essentiel des exportations du Mali vers la région et la croissance rapide des exportations en général dans les 10 ans à venir ne sera pas possible sans une croissance, du moins modérée, des exportations de viande et de bétail. Tel que le montre la section de l'élevage de la Partie II et de l'Annexe A, c'est l'accroissement des aliments du bétail qui est la clé de la réalisation de cet objectif, non seulement pour les bovins, mais également pour la volaille. La volaille ne sera pas une exportation majeure, mais remplacera la viande rouge sur le marché local, permettant ainsi à la volaille d'être exportée. Aussi, le programme de l'USAID devrait-il se concentrer sur trois types d'entreprises : fabricants d'aliments pour bétail, aviculture intensive et opérations d'embouche des animaux.

Les principales contraintes auxquelles se heurte l'aviculture sont les suivantes : manque de poussins, approvisionnement d'aliments de qualité, fournitures et services vétérinaires, manque de connaissance technique et de gestion et coûts élevés de production. Ce rapport recommande d'accorder une haute priorité, dans le cadre du RI-1, aux contraintes entravant la production. Par ailleurs, l'assistance aux producteurs d'aliments pour bétail et aux opérations d'alimentation du bétail devrait s'inscrire dans le cadre du RI-2, puisque ces entreprises sont une partie essentielle de la filière transformation-marketing qui doit être mise en place et renforcée si l'on veut augmenter les exportations de bétail. En ce qui concerne les aliments du bétail, les interventions du PDC devraient se concentrer sur les liens du marché entre producteurs de céréales et producteurs d'aliments du bétail d'une part et, d'autre part, entre producteurs d'aliments pour bétail et entreprises d'embouche du bétail. L'approvisionnement avec des aliments adéquats pour l'embouche du bétail doit devenir une affaire rentable pour les producteurs de ces aliments et le PDC doit traiter des questions techniques et de marketing qui empêchent cette rentabilité. Il convient de noter qu'actuellement, les prix du maïs pendant la saison sèche et les aliments du bétail composés de maïs ne sont pas économiques. Les Annexes A et B traitent des mesures à prendre pour remédier à ce problème et ces actions devraient être prises dans le cadre du RI-1. Enfin, il faut renforcer les entreprises d'embouche du bétail du point de vue connaissances techniques et compétences de gestion et de marketing. Les coûts de l'embouche doivent être minimisés et une meilleure connaissance des marchés du bétail s'avère nécessaire pour vérifier que les animaux engraisés arrivent sur les bons marchés, de sorte à ce que la valeur ajoutée soit effectivement exploitée.

Au sous-niveau RI, la mesure de réussite de ces activités se situera au niveau des augmentations dans le nombre et la taille de production des aliments pour bétail et les entreprises d'embouche du bétail. Au niveau RI, c'est la croissance des exportations de bétail qui constitue la mesure de réussite. Un système de collecte de données sera nécessaire pour suivre ces indicateurs.

En même temps que seront renforcées ces entreprises, il faudra remédier à un certain nombre de contraintes du point de vue commerce et échange. S'agissant des contraintes suivantes : faibles marchés frontaliers ; manque d'information sur le marché du littoral suffisamment détaillée et ponctuelle ; coûts élevés des transports ; taxes illicites ; transferts de paiement lents et compliqués ; et faible application des lois commerciales. La plupart de ces problèmes sont de nature régionale et devraient être résolus par l'entremise d'un programme régional de développement du commerce WARP. Le PDC malien devrait comporter une activité renforçant les associations commerciales pour réduire directement certains de ces problèmes ou préconiser une solution au niveau national ou régional.

### ***Riz***

Le riz devrait être le prochain domaine de concentration dans le cadre du PDC. En fonction de l'analyse présentée dans la section sur le riz de la Partie II, le Mali possède le potentiel nécessaire pour exporter jusqu'à 200 000 tonnes de riz de haute qualité par an vers les marchés régionaux d'ici la fin de la période de la stratégie de 10 ans. C'est l'ON qui détient la majeure partie du potentiel d'accroissement de la production et, par conséquent, les activités du PDC devraient se concentrer sur l'ON. Si l'on veut que le Mali produise un excédent exportable, la production à l'extérieur devra continuer à croître au rythme actuel de 4% par an et la production au sein de l'ON devra croître deux fois aussi rapidement que ce taux. Tel que discuté en Annexe C, la plupart des activités nécessaires pour accroître la production devraient s'inscrire dans le cadre du programme RI-1. Il faudra notamment créer les conditions nécessaires pour que les investisseurs privés développent les canaux secondaires et tertiaires.

Dans le cadre du PDC (RI-2), plusieurs mesures doivent être entreprises. Premièrement, l'accroissement des exportations devrait l'un des buts stratégiques des 10 ans de l'ON. L'USAID devrait apporter une assistance à ce niveau, dans le cadre du PDC, collaborant avec d'autres bailleurs de fonds et utilisant l'expérience recueillie dans le cadre du programme agroalimentaire de l'ON. Deuxièmement, une partie de l'industrie de transformation du riz devra se modifier : passant de micro-entreprises à des entreprises petites et moyennes qui produisent du riz de haute qualité nécessaire pour les marchés d'exportation. Ces entreprises nécessiteront le même type d'assistance décrit ci-dessus pour les entreprises d'alimentation et d'embouche du bétail. Elles devront forger des liens efficaces avec les petits et grands producteurs de paddy, leur donner des conseils sur les pratiques adéquates de récolte et de manutention post-moisson et leur assurer qu'il existe un marché fiable pour des matières premières de meilleure qualité qu'elles vont produire. Ces entreprises auront besoin d'assistance pour analyser et développer/renforcer les marchés régionaux pour leurs produits et pour utiliser les technologies adéquates, obtenir le financement et intervenir dans le secteur formel.

A l'instar de l'élevage, c'est le nombre et la taille des minoteries et usines de transformation produisant du riz de haute qualité pour le marché d'exportation régional qui devrait être l'aune de la mesure de la réussite du sous-RI. Au niveau du RI, la mesure de la réussite sera la quantité de riz de haute qualité exportée. Tel que noté ci-dessus, des

exportations de 200 000 tonnes par année représentent un but ambitieux mais réalisable à la fin de la période stratégique de dix ans. Les données pour ces deux indicateurs devraient être faciles à collecter puisque l'essentiel du riz de haute qualité sera écoulé par le biais des canaux formels.

Les mêmes problèmes transversaux qui se répercutent sur les exportations de riz affecteront également le riz notamment : manque de financement, frais élevés de transport, taxes illicites, lents transferts de paiement et application laxiste des lois commerciales. Là aussi, l'approche adéquate consiste à renforcer les opérations de transformation et les associations d'exportation pour qu'elles se fassent les défenseurs des améliorations nécessaires. Par ailleurs, cette approche dépend du projet régional WARP pour fournir des solutions au niveau régional.

### *Céréales secondaires*

Vu les taux actuels de croissance de la production de riz et de maïs, le Mali pourrait facilement exporter plus de 100 000 tonnes de céréales secondaires et d'aliments pour bétail d'ici la fin de la période de stratégie de dix ans. Mais, contrairement aux filières du bétail et du riz où la croissance maintenue dépendra du développement de l'entreprise, la croissance des exportations de céréales secondaires se fera naturellement le long des canaux traditionnels du secteur informel. La filière cotonnière – et sa relation avec la production de maïs, est le facteur dominant pour les céréales secondaires. Tel que décrit dans l'Annexe des céréales secondaires, quand la filière cotonnière est solide, la production de maïs croît à un bon rythme. Par contre, quand la filière du coton connaît des problèmes, la production de maïs stagne ou diminue, menaçant non seulement la disponibilité des céréales secondaires mais également la disponibilité des aliments pour le bétail.

La filière des céréales secondaires se heurte aux mêmes contraintes au niveau des exportations. Certaines de ces contraintes pourront être traitées par le PDC. Les contraintes au niveau financement seront traitées dans le cadre du RI 3 et les questions de stockage en vue de réduire les fluctuations de prix seront traitées dans le cadre du RI 1 et du RI 3. L'Annexe C décrit la manière dont les contrats de vente à terme seront utilisés pour supprimer ces deux contraintes. De plus, si la production céréalière augmente, un grand nombre de petits producteurs deviendront de petites entreprises et auront donc besoin du même type d'assistance de gestion et de marketing que les entreprises de transformation et d'exportation. Ces besoins seront satisfaits dans le cadre du RI-2. Les questions relatives au commerce dont les taxes illicites, les frais de transport élevés, l'amélioration de l'information du marché et les lents transferts de paiement sont autant de questions entrant dans le PDC(RI-2) par l'entremise des activités de renforcement des associations commerciales et par le biais du Programme régional de développement commercial du WARP.

En fonction des tendances récentes de la production, les exportations de céréales secondaires augmenteront avec ou sans l'assistance de l'USAID, et il est peu probable que les activités du PDC susmentionnées exercent une véritable influence sur le taux de croissance. Dans de telles circonstances, le présent rapport ne recommande pas que le

PDC fixe des indicateurs soit au niveau RI ou sous-niveau RI se rapportant spécifiquement à la filière.

### *Fruits, légumes et graines oléagineuses*

La dynamique qui existe pour les céréales et l'élevage semble absente pour les fruits, les légumes et les graines oléagineuses. Aux fins d'une croissance rapide des exportations de ces deux filières dans les dix années à venir, il est nécessaire pour ces sous-secteurs de passer de produits de faible qualité et à faible valeur ajoutée, écoulés actuellement dans le secteur informel à des produits de meilleure qualité et à valeur ajoutée supérieure, vendus dans le secteur formel. Un but stratégique adéquat auquel pourrait contribuer l'USAID, en partenariat avec le gouvernement et d'autres bailleurs de fonds, serait de viser un taux annuel de croissance de dix pour cent pour les exportations de fruits, légumes et graines oléagineuses lors des dix prochaines années. Ce taux est un minimum pour ces filières pour qu'elles puissent devenir un moteur de croissance lors de la période de la stratégie de dix ans. Au vu des difficultés décrites dans la partie II, il est probable que le taux de croissance sera plus faible lors des premières années pour grimper lors des années ultérieures.

Pour ces filières, une étude de marché approfondie sera la première activité du PDC (RI-2). Elle se concentrera sur le marché régional et sur les quatre produits à volume élevé dont il est question dans la deuxième partie : mangues, pommes de terre, échalotes et karité. Il sera très difficile d'arriver à un taux de croissance générale de dix pour cent pour ces deux filières si les exportations ne grimpent pas, du moins pour trois de ces quatre produits. L'étude devra quantifier les niveaux et les tendances de consommation, identifiera la concurrence sur les différents marchés et lors des différents moments de l'année et fera des déterminations préliminaires indiquant quand, où et comment le Mali peut devenir compétitif. Des projections seront faites sur cinq à dix ans avec des ajustements constants en fonction de l'expérience et de la nouvelle information.

La prochaine étape, toujours dans le cadre du RI-2, concernera le renforcement des entreprises d'exportation. Ces entreprises devront trouver des créneaux fiables et rentables pour les producteurs maliens. Cette activité se concentrera d'abord sur l'ON où seule une petite fraction des terres irriguées est utilisée actuellement pour les cultures horticoles. Le programme commencera par les échalotes et les pommes de terre, deux cultures à volume élevé qui sont déjà bien établies puis passera à d'autres produits, en fonction des analyses de marché et des études de faisabilité. Les activités concernant les mangues et les noix de karité se concentreront sur les zones de production maximale et devront être coordonnées avec d'autres bailleurs de fonds et des ONG qui interviennent déjà au niveau de ces produits. Plusieurs domaines importants doivent être renforcés :

- Liens avec les producteurs : Les exportateurs doivent forger de solides liens avec les producteurs. Ces liens garantiront un approvisionnement fiable et assureront aux producteurs un marché sur lequel ils peuvent compter. L'expérience a montré que la chose n'est ni aisée ni automatique. L'entreprise à vocation d'exportation doit s'engager à respecter ses obligations contractuelles et, le cas échéant, doit

apporter une assistance technique, fixer des normes de qualité et apporter si nécessaire les intrants requis. Parallèlement, les programmes de vulgarisation agricole dans le cadre du RI-1 pourront former les producteurs en matière de production, récolte, manutention post-moisson, organisation et marketing pour qu'ils deviennent des partenaires efficaces des exportateurs.

- Connaissance technique. Les entreprises d'exportation ont besoin de formation pour connaître les technologies adéquates leur permettant de produire des produits de haute qualité à des prix compétitifs à l'échelle internationale.
- Connaissance en matière de marketing. Les entreprises doivent comprendre pleinement leurs marchés, y compris les conditions de qualité et le contexte compétitif et savoir comment répondre aux signaux du marché.
- Gestion financière. C'est nécessaire, non seulement pour assurer le caractère rentable à long terme, mais également pour pouvoir répondre aux besoins de crédit pour les fonds de roulement et le capital fixe.

L'analyse dans la Partie II montre clairement que les changements structurels nécessaires exigent un effort soutenu et ciblé à long terme, bien qu'il semble exister de très bonnes possibilités d'accroître les exportations de fruits et légumes. L'expérience au Mali et dans d'autres pays a montré que le marché élastique par rapport aux revenus, attirant pour les produits de haute qualité, est également très compétitif et que la transition du système de marketing, passant d'un secteur informel de faible qualité à un secteur formel plus exigeant, demande un solide partenariat bien déterminé du gouvernement, des bailleurs de fonds, d'autres organisations de développement et du secteur privé.

Davantage que les autres filières, les fruits, les légumes et les graines oléagineuses exigeront un horizon de 10 ans. On sait que le mouvement sur ces marchés est lent et difficile et il n'existe pas encore de dynamique ou de force d'impulsion qui puisse être très utilisée. Les mesures de réussite devraient être les mêmes que pour l'élevage et le riz. Au niveau du sous-RI, ce sera le nombre d'entreprises qui exportent de manière rentable des fruits, légumes et graines oléagineuses sur les marchés régionaux et, au niveau du RI, ce sera la quantité et la valeur des exportations de haute qualité vers ces marchés. Une fois qu'on aura réussi sur les marchés régionaux, certaines leçons pourront être dégagées et appliquées aux marchés mondiaux et, dans ce cas, des interventions sur ces marchés pourraient être rajoutées au PDC.

### **Equité entre les sexes et rôle de la femme dans le cadre du Programme de Développement du Commerce**

Il est important que les femmes participent à part entière à cette dynamique de croissance économique axée sur le commerce. Tel que noté dans les Annexes A et B, les femmes participent activement à maints aspects de la transformation et du marketing de la production agricole, mais le commerce d'exportation est essentiellement une activité masculine. Alors que nous allons de l'avant, il est très important de vérifier que les femmes profitent des marchés d'exportation croissants qui seront développés dans le cadre du PDC. Il existe plusieurs domaines évidents de possibilités. Probablement que l'embouche des petits ruminants est le plus important du point de vue taille totale de

l'activité. Plusieurs études citées en Annexe A constatent que cette activité est du moins aussi profitable que l'embouche de bovins et que l'échelle de l'activité se prête elle-même au niveau de ressources disponibles pour les femmes. Les femmes participent également à la transformation d'un grand nombre de produits agricoles pour la consommation familiale et la vente sur les marchés locaux. Dans le contexte du PDC proposé, les échalotes séchées et les mangues et pommes de terre transformées sont au titre des possibilités. La collecte, le séchage et la manutention des noix de karité est un autre domaine important d'activité. C'est une activité réservée presque exclusivement aux femmes et, au fur et à mesure qu'augmenteront les exportations, les femmes deviendront d'importantes participantes et bénéficiaires.

Les femmes sont déjà actives au niveau de la production, de la transformation et du commerce agricole au niveau de la micro-entreprise et il existe un nombre important de projets de développement financés par l'USAID et d'autres bailleurs de fonds et mis en œuvre par des ONG visant à accroître la productivité et les revenus. A présent, ces projets doivent être reliés au PDC. De fait, sachant combien il est difficile de passer d'une production de produits de faible qualité et de volume élevé consommés localement à des produits de meilleure qualité destinés aux marchés d'exportation, il est probable que les femmes disposent d'un avantage comparatif par rapport aux hommes au niveau de ces pratiques de production à forte utilisation de main-d'œuvre nécessaires pour approvisionner ces marchés. Dans cette optique, il est logique et utile du point de vue économique et rôle de la femme de cibler les femmes dans le cadre de ce programme.

Une augmentation mesurable des revenus des femmes, fondée sur les exportations, devrait être le but du PDC en ce qui concerne l'équité entre les sexes. Le PDC devrait chercher à faire participer les projets existants des ONG pour produire pour les marchés d'exportation. Les mesures suivantes sont nécessaires à cette fin : mettre sur pied des organisations de producteurs pour des produits spécifiques (RI-1 et RI-2 travaillant étroitement ensemble) ; créer et ajuster les MFI pour répondre aux besoins de ces groupes (RI-3) ; et relier les organisations de producteurs aux marchés d'exportation (RI-2). L'accès au crédit est une composante critique de ce programme car le manque de ressources est la principale contrainte qui empêche les femmes d'élargir leurs activités économiques. La composante développement de l'entreprise du PDC devrait fournir des services de développement commercial aux groupements féminins ou aux femmes prises individuellement, soit au niveau de l'entreprise micro, soit de la petite et moyenne entreprise, avec des objectifs spécifiques du point de vue ventes accrues vers les marchés d'exportation. L'équipe PDC peut le faire directement ou alors, en intervenant par l'entremise d'ONG qui travaillent déjà avec des groupements féminins.

## **Conclusion**

Si les buts mentionnés à titre d'exemples pour chacune des filières susmentionnées sont atteints, le tableau des exportations pour le Mali à la fin des 10 ans sera bien différent de celui d'aujourd'hui. Certes, le bétail continuera à représenter l'exportation la plus importante de la région, mais le Mali exportera également d'importantes quantités de riz et de céréales secondaires, ainsi que des quantités accrues de fruits, légumes et graines

oléagineuses. Le fait qu'il s'agisse de produits élastiques par rapport aux revenus et de haute qualité est de bonne augure pour les perspectives commerciales à long terme du Mali. Si on ne déploie pas un effort ambitieux et de grande envergure du type décrit ci-dessus, il est fort probable que, dans 10 ans, le Mali sera encore en train d'exporter de petites quantités de produits de faible qualité et à faible croissance vers la région. Il est également fort possible que les exportations de bétail auront diminué alors que la demande nationale aura rattrapé la production, diminuant ainsi les excédents exportables. Une telle situation freinera le Mali et l'empêchera de progresser et d'arriver à atteindre ses objectifs de réduction de la pauvreté.

La première partie du Programme de Développement du Commerce recommandée par ce rapport – à savoir améliorer le contexte politique et institutionnel pour le commerce et l'investissement – indique que l'USAID devrait élargir son énoncé du RI-2 pour l'étendre au-delà de l'accroissement des exportations de produits choisis. Certes, c'est dans le cadre de sa partie axée sur les produits que l'USAID aura probablement l'impact le plus direct et le plus mesurable sur les exportations, mais il n'en reste pas moins que le commerce d'exportation du Mali est dominé par l'or et le coton, à savoir deux produits qui ne subiront pas l'influence du programme de l'USAID. Dans le long terme, le commerce malien devra dépendre d'un bien plus grand nombre de produits que le bétail, le riz, les céréales secondaires et les fruits et légumes. De fait, il n'est pas possible de déterminer où les forces du marché dirigeront l'économie du Mali dans les 25 ans à venir. Par contre, ce qui est certain, si les lacunes et les écarts de développement entre le Mali et le reste de la région de l'Afrique de l'Ouest et entre la région et le reste du monde continuent à se creuser, tel que c'était le cas ces 40 dernières années, c'est que le Mali ne pourra pas sortir des rangs des pays en développement. Aussi, l'USAID a-t-elle besoin d'objectifs ambitieux, non seulement pour son programme de produits, mais également pour le contexte général du commerce et de l'investissement au Mali.

## **V. ENSEMBLE D'ASSISTANCE TECHNIQUE**

Le développement de l'entreprise aux fins d'exportation sera le pivot même du TDP. Cet objectif détermine le type d'assistance technique qui sera nécessaire. En outre, la stratégie du programme est axée sur des produits donnés et, partant, l'équipe sera composée de spécialistes desdits produits avec, à l'appui, des consultants à court terme qui fourniront une assistance technique spécifique qui n'entre pas dans les compétences des spécialistes de produits. Les responsabilités spécifiques de chaque spécialiste varieront en fonction du produit. De même, le type particulier d'assistance technique à court terme qui sera nécessaire dépendra du type de compétences des spécialistes qui doivent être renforcées et de celles qui manquent entièrement. Connaissant la vaste gamme de questions qui confrontent le développement dans le cadre de chaque filière ou produit, il est impossible pour la Mission de trouver une personne qui à elle seule disposera de la panoplie des compétences demandées. La combinaison suivante dans les domaines particuliers devrait être suffisante pour couvrir les produits pertinents :

- *Un spécialiste du riz* qui traitera de la gamme complète des objectifs du SEG : production, commerce et financement. Cette position pourra demander l'assistance de plusieurs professionnels recrutés localement qui travailleront sous sa supervision directe. Ces personnes seront responsables respectivement des activités entrant dans l'amélioration de la productivité (liaison avec RI-1), la promotion du commerce (RI -2) et les services financiers (liaison avec RI-3)
- *Un spécialiste des aliments pour bétail/céréales secondaires* qui se concentrera essentiellement sur la production et le marketing des aliments pour bétail. Cette industrie en est à ses premiers débuts au Mali et exigera une gamme diversifiée d'assistance dans le moyen terme dont l'utilisation de la technologie adéquate, le contrôle de la qualité et la connaissance du marché complexe de l'alimentation pour le bétail. Ce spécialiste devra également traiter des questions politiques et institutionnelles, y compris le prix du coton-graine, les directives techniques pour le maïs diffusées par la CMDT, l'OHVN et d'autres, l'introduction de spécifications uniformes pour les aliments du bétail et les stipulations obligatoires pour l'étiquetage. La responsabilité générale de ce spécialiste sera la suivante : aider à créer une industrie des aliments pour bétail qui est viable du point de vue économique et qui est adaptée aux besoins des éleveurs de bovins et de volaille. Un conseiller à court terme sera également nécessaire pour concevoir, superviser et analyser une enquête des organisations villageoises afin de cerner les structures et les procédures qui servent à pérenniser les progrès ainsi qu'à introduire les contrats à terme pour les céréales et le bétail. Cette enquête et son importance pour les buts généraux de ce programme sont décrites en détail dans l'Annexe B.
- *Un spécialiste du bétail* qui se concentrera sur les activités d'embouche des animaux et opérations en aval dont la création d'installations frontalières, l'analyse et le développement du marché y compris les perspectives d'exportations de viande. Dans les dix années à venir, cette industrie sera transformée, passant d'une industrie axée sur les produits secondaires agricoles à une industrie basée sur les aliments transformés à base de maïs. C'est l'offre et le prix du maïs qui détiennent la clé de la réussite mais moult améliorations sont nécessaires au niveau des opérations d'embouche et de marketing du bétail avant que ces producteurs puissent véritablement livrer concurrence aux fournisseurs mondiaux de viande sur les marchés du littoral.
- *Un spécialiste de l'horticulture* qui s'occupera de la chaîne entière de production-marketing en commençant avec l'information du marché et en remontant vers les opérations de conditionnement/emballage, transformation et manutention post-moisson et, chose la plus importante au Mali, la production au niveau de l'exploitation agricole de matières premières de haute qualité constante. Les tâches particulières seront différentes pour chaque produit mais, dans tous les cas, on insistera sur les liens entre les producteurs et les exportateurs. Cela est particulièrement important pour les mangues et les noix de karité car c'est au moment de la récolte et de la cueillette que la qualité s'amenuise et tombe en dessous des niveaux requis pour l'exportation de ces deux produits.

Le développement/renforcement de l'entreprise sera la principale responsabilité des spécialistes des produits mais ils devront également traiter de questions polyvalentes

d'importance capitale dont les trois essentielles sont les suivantes : manque de financement pour la transformation et les exportations ; faibles associations commerciales et manque d'infrastructure à l'appui des échanges commerciaux. Chaque spécialiste devra intervenir activement au niveau des questions de politiques, par exemple, le régime foncier dans l'ON pour le riz et les normes pour l'étiquetage des aliments pour bétail.

L'assistance technique finale dont aura besoin le PDC sera fournie par *un conseiller des politiques commerciales* qui supervisera les activités proposées dans le cadre du Contexte institutionnel et politique amélioré. Cette personne se concentrera essentiellement sur les questions de l'OMC et l'intégration régionale. Elle devra organiser et superviser les activités de formation et d'assistance technique à court terme. Son rôle essentiel consiste à aider le Mali à prendre une part plus active dans les organisations commerciales régionales et mondiales. Le Conseiller des politiques commerciales devra être un collaborateur pour le gouvernement entier pour les questions liées aux politiques relatives au commerce et à l'investissement. Son message sera le suivant : le développement du commerce et l'accroissement de l'investissement demandent plus que la simple préparation et distribution d'études de faisabilité et l'envoi de missions de marketing sur les marchés étrangers. L'essentiel, c'est de mettre en place des politiques, des réglementations et des procédures qui créent le contexte favorisant l'investissement accru qui est nécessaire pour l'expansion commerciale.

**ANNEXE A**

**ELEVAGE ET EXPORTATIONS DE BETAIL : POSSIBILITES ET  
CONTRAINTE**

**#PCE-I-812-98-00014-00**

## TABLE DES MATIERES

I. BIEN-FONDE DES EXPORTATIONS DE BETAIL .....	1
Exportations et abattage contrôlés par le passé .....	1
Economie des opérations d'embouche .....	4
Nouveau rôle de la volaille .....	5
Evaluation des possibilités d'exportation de la viande rouge.....	7
II. FILIERES COMMERCIALES ACTUELLES POUR LE BETAIL.....	12
III. CONTRAINTES ACTUELLES ET CONTRAINTES FUTURES PROBABLES CONCERNANT LES EXPORTATIONS DE BETAIL ET SOLUTIONS POSSIBLES	14
Facteurs qui retardent la croissance de la production de bétail et du taux d'exploitation .....	14
Alimentation de mauvaise qualité.....	14
Approvisionnement peu fiable des aliments pour bétail et coûts de ces aliments ....	16
Facteurs qui limitent le marketing du bétail .....	17
Taxes routières illicites .....	17
Coûts élevés des transports.....	18
Information inadéquate sur les prix du marché de la part des centres de marchés régionaux .....	19
Financement inadéquat pour l'embouche et l'exportation de bétail .....	20
Installations inadéquates sur les marchés frontaliers .....	22
Transferts bancaires de fonds lents et compliqués.....	22
Facteurs qui limitent la souplesse .....	23
Pas de capacité pour les exportations de viande rouge.....	23
Contrôles vétérinaires et phytosanitaires inadéquats.....	24
IV. PROGRAMME DE DEVELOPPEMENT DU COMMERCE .....	25
Aider des associations commerciales à devenir des forces viables de développement et de changement du marché .....	25
Soutenir l'évolution des associations villageoises, les entreprises de producteurs et les organisations coopératives en des organisations chefs de file chargées de l'approvisionnement, du stockage et du marketing des intrants.....	28
Soutenir la production, le marketing et l'exportation d'aliments pour le bétail .....	28
Soutenir le développement de l'infrastructure d'exportation .....	29
Réduire les frais de transport .....	29
Fournir un appui aux activités régionales.....	29
Cibler le soutien vers les femmes chaque fois que possible.....	30
V. ASSISTANCE TECHNIQUE NECESSAIRE .....	32

## I. BIEN-FONDE DES EXPORTATIONS DE BETAIL

### Exportations et abattage contrôlés par le passé

Selon les statistiques les plus récentes disponibles de l'OMBEVI et d'autres sources (Tableau A-1), les exportations de bétail ont plus que doublé<sup>1</sup> par rapport à leurs niveaux avant la dévaluation. La transition n'a pas été facile. Après avoir triplé dans l'année suivant la dévaluation, les exportations ont régressé alors que les prix nationaux se rapprochaient des prix des exportations et attiraient une grande partie de l'offre vers l'abattage local. Les exportations ont repris en 1999 et ont augmenté parallèlement à l'abattage national. Sur cette période, les prix de vente pour les bovins et les petits ruminants ont augmenté de plus de 75%. Malgré cette nette hausse des prix, sept ans après la dévaluation, l'abattage contrôlé (pratiquement destiné dans son intégralité à la consommation nationale) avait augmenté de plus de 20% pour les bovins et de plus de 40% pour les petits ruminants par rapport aux niveaux préalables à la dévaluation. Une partie de la hausse du prix moyen par tête de bovin pourrait être due à une plus grande concentration d'animaux engraisés et plus lourds dans les totaux de vente, mais cela ne peut pas expliquer l'essentiel de l'accroissement à en juger par la majoration encore plus grande des prix de vente des petits ruminants sur cette même période. Jusqu'à présent, l'essentiel de l'accroissement reflète une demande encore plus grande pour la viande rouge du Mali suite à la dévaluation en 1994 du FCFA, conjuguée à l'imposition de droits compensatoires sur les exportations de viande dans l'UMEOA des pays européens subventionnant leurs exportations de viande.

Les données sur la taille du cheptel indiquées sur le Tableau A-1 ne sont qu'approximatives. Ce sont des statistiques administratives. Pour les bovins, elles reflètent un accroissement de 3% par an depuis le dernier recensement agricole, sauf pour 1999, lorsque la pluviosité était nettement supérieure à la moyenne et que le taux s'élevait à 4,1%. Pour les petits ruminants, le taux utilisé est de 5%. Si l'on utilise ces données comme base, les taux d'exportation pourraient avoir augmenté légèrement depuis la dévaluation, surtout pour les petits ruminants, mais le mouvement d'exportation entre le secteur informel et le secteur formel fait qu'il est difficile d'arriver à des conclusions valides à partir de cette base. Avec des taux d'accroissement de 3% et de 5% pour les bovins et les petits ruminants, respectivement, la taille du cheptel grandit plus

---

<sup>1</sup> Les données du Tableau A-1 indiquent que les exportations contrôlées ont nettement augmenté en 2000 et en 2001, doublant par rapport à 1999 et supérieures de 500% par rapport à 1993 pour les bovins et connaissant des accroissements importants, mais moins spectaculaires pour les petits ruminants. Les exportations effectives n'ont pas autant augmenté. En fait, l'interdiction sur les transhumances d'animaux vivants par le biais de la Côte d'Ivoire a finalement commencé à fonctionner car les taxes informelles, les extorsions et le banditisme ont fait de la transhumance une opération extrêmement risquée. Alors que les animaux transportés à pied ont commencé à passer via le secteur informel, mis sur des camions, ils ont commencé à être notés par les statistiques officielles. Des marchands de bétail nous ont fait savoir que très peu de commerçants utilisent actuellement le secteur informel à cause des risques très élevés. Le doublement des exportations contrôlées sur la période 1999-2001 pour les bovins semble valider l'hypothèse classique avancée par le MDR indiquant qu'environ la moitié des exportations de bétail passent à l'extérieur du secteur formel. Cela ne semble plus être le cas.

rapidement que le taux de la population, mais pas suffisamment pour maintenir les niveaux d'exportation actuels au vu des revenus accrus au Mali et des prix constants de la viande rouge et de la volaille (Metzel, 1997).

L'argument en faveur d'exportations de bétail du Mali réside ailleurs que dans les tendances passées de la production et de l'exploitation de ruminants. Cet argument prend racine dans les tendances passées de la production céréalière et cotonnière et les nouvelles tendances d'une production intense de volaille qui, prises ensemble, devraient diminuer les coûts des aliments du bétail, augmenter la disponibilité des aliments du bétail, encourager la production et la consommation intenses de volaille, accroître le taux d'exploitation et le gain de poids moyen des ruminants et, par conséquent, faire grimper les exportations traditionnelles de ruminants, de viande rouge et de volaille

**TABLE A-1: HERD SIZE, CONTROLLED EXPORTS, CONTROLLED SLAUGHTER AND PRICES AT SALE  
FOR CATTLE AND SMALL RUMINANTS, WITH RAINFALL FOR SELECTED CITIES**

Year	Cattle							Annual		Small Ruminants						Controlled Exports	
	Number of Animals	Controlled			Average Sale Price @ Slaughter		Annual Rainfall (mm)	Mopti	Bmk.	Number of Animals	Controlled			Average Sale Price Males @ Slaughter		Poultry (# Birds)	Fish (Tons)
		Exports	Slaughter	Offtake	Zebu P.	Ndama					Exports	Slaughter	Offtake	Bamako	Sikasso		
					Bamako	Sikasso											
1984	4,899,000	140,966	187,665	6.7%	68,000	58,000	334			495,924			13,000	11,000			
1985	4,344,000	80,456	196,209	6.4%	70,000	52,000	452			148,090			15,000	13,000			
1986	4,475,000	69,077	158,888	5.1%	95,000	80,000	401			132,824			17,000	15,000			
1987	4,589,000	70,494	146,606	4.7%	109,000	80,000	345			147,217	376,527		18,000	14,000			
1988	4,703,000	46,932	145,411	4.1%	108,000	78,800	378			107,482	378,023		20,500	14,000			
1989	4,826,000	53,886	136,847	4.0%	112,000	86,000	414			105,148	355,334		21,000	16,000			
1990	4,996,000	65,708	160,694	4.5%	110,000	84,000	465	1,102	12,172,000	158,838	356,476	4.2%	22,500	17,000			
1991	5,092,132	42,957	168,828	4.2%	103,000	82,000	358	899	10,899,000	163,572	339,120	4.6%	20,000	16,000			
1992	5,226,893	59,442	193,370	4.8%	95,000	82,000	390	930	11,443,800	213,325	334,867	4.8%	21,000	16,000			
1993	5,380,281	41,483	185,102	4.2%	90,000	82,000	359	741	11,954,400	128,099	312,250	3.7%	19,000	14,000			
1994	5,540,633	176,435	186,743	6.6%	105,000	91,000	640	1,157	12,552,400	340,137	306,132	5.1%	27,000	20,000	70,747		
1995	5,708,000	106,871	129,561	4.1%	130,000	71,000	357	824	13,179,000	426,900	301,099	5.5%	25,000	15,000	376,773		
1996	5,882,000	60,250	148,821	3.6%	144,000	64,000	514	768	13,807,000	213,211	318,466	3.9%	30,000	15,000	351,310	1,893	
1997	6,058,000	118,930	157,781	4.6%	160,000	85,000	328	1,025	14,499,500	295,123	319,393	4.2%	28,000	19,000	753,826	2,068	
1998	6,239,750	109,146	172,214	4.5%	163,000	133,000	455	975	15,224,800	277,475	396,223	4.4%	29,000	17,000	243,606	1,361	
1999	6,496,943	129,064	190,907	4.9%	170,000	101,000	573	1,143	15,985,988	323,984	392,308	4.5%	29,000	17,000	259,590	1,800	
2000	6,691,851	279,356	211,323	7.3%	160,000	101,000	414	792	16,785,287	439,057	418,551	5.1%	29,000	21,000	398,240		
2001	6,892,606	226,819	228,696	6.6%	164,000	134,000	453	734	17,624,551	425,209	446,313	4.9%	42,000	28,000	783,086		

Source: Ministry of Rural Development, Planning and Statistics Unit, CD ROM; OMBEVI; Meteorological Service  
Some numbers adjusted based on errors discovered in aggregating monthly data to get annual totals.  
Price data for 2001 are estimated based on incomplete data.

Nous discutons des tendances au niveau de la production céréalière et des implications pour les prix céréaliers en Annexe C. Sans compter les exportations et en l'absence de graves problèmes de temps, les prix céréaliers au Mali semblent sur le point de diminuer puisque l'offre nationale de céréales commence à satisfaire la demande nationale. Une industrie d'alimentation et d'embouche des bovins et de la volaille en rapide essor semble retarder et mitiger cette baisse, surtout pour les céréales secondaires. Des prix céréaliers plus faibles permettront d'acheter à un meilleur prix des aliments supplémentaires pour les ruminants, diminueront le coup d'opportunité de la production de fourrage et relanceront les opérations d'alimentation du bétail. Vu que le marché d'exportation pour la viande rouge devrait être en mesure d'absorber, aux prix de marché actuels, pratiquement toutes les exportations que peut fournir le Mali dans les 10 années à venir dans le cadre du tarif TEC actuel, les aliments pour bétail représentent la meilleure possibilité d'ajouter de la valeur aux exportations de céréales et de bétail, de renforcer les liens entre les deux filières et d'accroître les revenus de l'exploitant agricole et du consommateur. Qui plus est, une meilleure alimentation améliorera la condition des animaux, augmentant ainsi la fréquence de l'ovulation, raccourcissant l'âge à la première reproduction et l'intervalle moyen entre les naissances et augmentant aussi bien les taux d'exploitation que les quantités disponibles pour l'exportation.

### **Economie des opérations d'embouche**

Metzel et al. (1998) récapitulent les données provenant d'une étude sur les activités d'embouche des bovins et des ovins, réalisée par Diarra (1997). L'étude indique un coût moyen, y compris la main-d'œuvre familiale, de la production d'un kilo de bœuf vivant d'environ 870 FCFA/kg (prix de 1996) pour tous les intervenants. De petits éleveurs (moins de 10 animaux) ont des coûts nettement moindres (740 FCFA/kg) que les éleveurs plus importants (10 animaux ou plus - 900 FCFA/kg). En outre, la valeur du fumier était nettement plus élevée pour les petits intervenants (367 FCFA/kg, poids vivant ajouté) que pour les intervenants plus importants (145 FCFA/kg, poids vivant ajouté). Si l'on soustrait la valeur du fumier du coût total, on arrive à un coût net de production d'environ 755 FCFA/kg pour les élevages importants et 375 FCFA/kg pour les élevages plus petits. La valeur du fumier estimée pour les petites exploitations semble trop élevée et guère réaliste mais, même si on diminue de moitié, cela nous laisse le coût net par kilo de poids vivant à environ 560 FCFA. Ce prix peut être comparé à un prix de vente estimé à 650-700 FCFA par kilo de poids vivant.<sup>2</sup> Utilisant une approche différente, Wyeth (1997) calcule le coût de la production d'un kilo de poids vivant des opérations d'embouche à 465-570 FCFA, suivant si une ration efficace ou typique est donnée. L'analyse de Wyeth ne comprend pas la valeur du fumier. Diarra a estimé le gain de poids moyen à 0,7 kg/jour, alors que Wyeth a assumé un gain moyen de 1 kg/jour.

L'étude de Diarra se penchait également sur l'embouche des moutons. La très petite taille de l'échantillon (deux producteurs) ne permet pas d'arriver à des résultats très fiables, mais il faut quand même noter que le coût par kilo de poids vivant se situait à environ 260 FCFA, sans déduire la valeur du fumier. Bien que ce chiffre soit probablement trop

---

<sup>2</sup> Les études ne fournissent pas les poids de début ou de fin pour les animaux.

faible, il n'en montre pas moins que l'embouche des petits ruminants est une opération du moins aussi rentable que l'embouche des bovins. De plus, le fait que la majeure partie de l'embouche des petits ruminants soit exécutée par des femmes pour des opérations d'un à trois animaux en fait une activité particulièrement intéressante pour réaliser les objectifs de la mission sur le plan de l'équité entre les sexes.

Prises ensemble, ces études montrent que, de fait, l'embouche des ruminants, petits et grands, est une entreprise rentable pour un grand nombre des exploitants agricoles du Mali, surtout pour les petits producteurs. C'est également une opération rentable pour l'économie dans son ensemble, tel qu'en témoignent les coûts en ressources intérieures, calculés par Diarra (1997) : 0,65 pour les grandes opérations de bovins, 0,46 pour les petites opérations de bovins et 0,19 pour les petits ruminants. Cette activité deviendra encore plus rentable si les prix céréaliers diminuent face à des prix stables pour les animaux vivants. Pour les petits producteurs, la valeur du fumier est une composante importante du bénéfice net et elle est profitée très nettement à leurs activités culturales. Aussi, si l'on fait la moyenne, les opérations d'embouche des ruminants peuvent ajouter du poids à un coût de 450-550 FCFA/kg ou moins, surtout si elles sont entreprises par de petits producteurs qui profitent le plus du fumier, qui ont accès à des produits secondaires dans l'exploitation agricole, à des aliments de qualité et qui reçoivent des directives sur les quantités d'aliments qu'il faut utiliser. Ce sont les producteurs qui sont la cible des activités de réduction de pauvreté de l'USAID.

### **Nouveau rôle de la volaille**

Une aviculture intensive représentera un élément clé de cette transformation du secteur agricole. La volaille est le mécanisme biologique le plus efficace pour transformer les céréales en viande. Il existe actuellement des dizaines d'anciens fonctionnaires dont un grand nombre ont reçu une formation en agriculture et élevage et des douzaines d'autres personnes engagées dans des opérations d'aviculture de 5 000 poulets ou plus. Il s'agit essentiellement d'activités de ponte, bien qu'une production intense de poulets de chair prenne de l'essor rapidement avec le soutien du PDAM, projet de développement de l'aviculture, financé par la Banque arabe pour le Développement économique africain.

Il n'existe que peu de données fiables sur l'aviculture intensive au Mali, mais les chiffres sont à l'évidence minuscules en comparaison avec les pays du littoral. Les importations de poulets de chair ont doublé chaque année, ces deux dernières années, dans le cadre du PDAM et pourtant, ne s'élevaient au total qu'à 132 000 poulets en 2001. Les importations de poules pondeuses et d'œufs fécondés ont augmenté de plus 30% par an sur la même période, indiquant un meilleur stock national de poules pondeuses s'élevant à environ 700 000 poules. Mali Poussin gère des incubateurs pour les œufs fécondés, mais n'a pas encore trouvé qu'il était rentable de lancer une opération d'incubation. Cela changera probablement dans un an ou deux si la croissance continue dans la filière.

Il existe à présent une dynamique suffisante pour qu'on puisse être optimiste quant à la capacité productive de la filière de la volaille et sa réponse aux possibilités de marché alors qu'elles se présentent. Dans une grande mesure, ces occasions se développeront en

sens inverses des prix des aliments du bétail et de manière positive avec la qualité de ces aliments, probablement, les deux facteurs qui limitent le plus actuellement le développement de cette filière. La baisse prévue des prix céréaliers et les réformes actuelles au niveau des prix et de la distribution des graines de coton et tourteaux de coton représenteront la solution dans le premier cas. Un soutien continu et peut-être plus ciblé de la part du CAE pour les producteurs d'aliments pour bétail dans les domaines de la technologie de la production, de la composition des aliments et du marketing des aliments pourrait bien être la solution dans le deuxième cas.

Vu l'importance des frais d'aliments de la volaille dans les coûts de production de la volaille, si le Mali est un producteur à faibles coûts de céréales, il devrait également être en mesure de devenir un producteur à faibles coûts de volaille. A long terme, cela demande que l'on renforce la capacité nationale de production de volaille et, dans un futur immédiat, il faudra produire une offre fiable d'aliments de qualité de la volaille et renforcer des services vétérinaires et de vulgarisation visant la filière.

Il n'existe pas d'étude des coûts en ressources intérieures ou du coût de production pour l'aviculture intensive au Mali, mais on peut arriver à un grand nombre de déductions à partir des marchés céréaliers et des technologies de production actuelles. Le coût à long terme de la production de viande de poulet avec des os s'élèvera à environ six fois le coût d'une ration alimentaire balancée. Dans le contexte malien, une opération avicole efficace peut arriver à un ratio de conversion des aliments de la volaille de 3 à 1, en comparaison du ratio de 3,5-4,5 à 1 qui existe actuellement. Avec des capitaux de fonctionnement et/ou un crédit commercial suffisant pour acheter des matières premières pendant la saison de la moisson quand les prix sont faibles, les producteurs d'aliments de la volaille devraient être en mesure de produire une ration balancée pour un prix moyen de 110 FCFA/kg ou moins. Cela signifie un coût de production de la volaille s'élevant dans une fourchette de 650 à 700 FCFA/kg et un prix de détail d'environ 1 000-1 100 FCFA/kg aux prix céréaliers courants. Actuellement, les poulets d'élevage intensif et de bonne qualité se vendent à environ 1 500 FCFA/kilo, en comparaison à 1 200 FCFA/kilo pour de la viande avec des os. A l'évidence, alors que la production de la volaille devient plus efficace, il sera relativement facile de vendre cette viande à un prix nettement inférieur à celui de la viande rouge, comme c'est le cas dans pratiquement chaque pays où les deux types de viande sont produits.

Une production intensive de la volaille est importante pour promouvoir les exportations, non seulement pour son propre potentiel d'exportation, mais également parce que cela permet de réserver la volaille autochtone et la viande rouge pour l'exportation. La volaille traditionnelle est une viande prisée dans la plupart de l'Afrique de l'Ouest non littorale et se vend à un meilleur prix que la viande rouge. La volaille traditionnelle est résistante et capable de survivre le voyage difficile de la ferme au marché, y compris aux marchés dans les villes du littoral. La volaille provenant d'une aviculture intensive ne survit pas aussi bien aux longs voyages. Une plus grande disponibilité de cette volaille intensive sur le marché local, à des prix plus faibles, rendra les marchés d'exportation plus attrayants que le marché local pour les poulets traditionnels.

Une plus grande disponibilité de volaille à coûts plus faibles permettra de garder davantage de viande rouge pour le marché d'exportation, toujours pour les mêmes raisons. Grâce à des prix céréaliers à la baisse, l'aviculture intensive exercera une pression à la baisse sur les prix des bovins et des petits ruminants. La demande plus élastique de viande rouge dans les pays du littoral évitera que le prix ne diminue sur ces marchés et continuera ainsi à fournir une incitation aux commerçants pour qu'ils gardent la production locale pour ces marchés d'exportation, limitant ainsi la baisse des prix nationaux de la viande rouge. L'USAID pourrait reformuler ses activités et les indicateurs du RI-1 dans le cadre de l'OS 9 afin de tenir compte de ce potentiel pour une production intense de volaille.

Une production intense de volaille, non seulement pourrait aider la Mission à atteindre ses objectifs sur le plan alimentation du bétail dans le cadre du RI-1, mais pourrait également être un solide indicateur de pérennisation pour le RI-1 sous forme du nombre d'agents de vulgarisation employés par le secteur non gouvernemental. La privatisation des services de vulgarisation vient juste de commencer dans un grand nombre de pays de l'Afrique de l'Ouest. De fait, le Mali pourrait bien être plus avancé à cet égard qu'un grand nombre d'autres pays. Une production intensive de volaille est un excellent moyen de renforcer ce processus. Le recrutement d'agents de vulgarisation qui sont formés en élevage et qui vendent des aliments de volaille sur commission est une incitation à fournir un meilleur service de vulgarisation, élément souvent absent dans le cadre des programmes gouvernementaux. Si l'on combine cela à la distribution d'aliments de qualité à des producteurs plus petits de la part des agents pour un coût supérieur qui couvre les frais de transport, il serait possible pour un agent de vulgarisation de l'élevage de développer un marché de 200 tonnes d'aliments par an. Avec une commission de 5 FCFA/kg, l'agent pourrait gagner 80 000 FCFA/mois, revenu très attirant pour une personne au chômage ou qui vient de terminer ses études, et il en existe bon nombre au Mali. Chose plus importante encore, l'agent aurait ainsi un intérêt propre dans la réussite financière des producteurs qu'il sert. La quantité importante d'aliments pour maintenir un stock de 5 000 poulets et la concentration du point de prestation de services réunissent des circonstances optimales pour une telle entreprise. La même logique s'applique également aux opérations d'alimentation des ruminants. Les agents pourraient élargir leurs services et inclure des produits et certains services vétérinaires qui sont autorisés par la loi. Le manque de moyens de transport chez un grand nombre de petits producteurs devient de fait un argument en faveur de cette approche puisque l'agent pourrait offrir un ensemble de services dans un environnement où les coûts de transaction sont très élevés. Bien sûr, le fait d'ajouter deux ou trois agents avec un véhicule augmente nettement les coûts d'investissement et de fonctionnement d'un grand nombre de petites opérations de transformation d'aliments de la volaille. Les initiatives financières soutenues par le RI-3 devront être intégrées avec une telle activité RI-1.

### **Evaluation des possibilités d'exportation de la viande rouge**

La Côte d'Ivoire est depuis toujours le principal partenaire commercial du Mali pour les exportations de bétail. La Côte d'Ivoire importe environ 145 000 têtes de bétail et 200 000 têtes de moutons et chèvres chaque année, ne provenant d'ailleurs pas toutes du

Mali (statistiques de la FAO). Selon Diakate (c2001), la Côte d'Ivoire représentait 83% des exportations officielles de bovins du Mali (129 000 têtes de bétail en 1999). Le Burkina Faso représentait 12% et le Sénégal 4%. Les exportations officieuses ont probablement suivi le même mode. Selon les marchands de bétail, ces pourcentages sont en train de changer énormément en 2002, alors que s'intensifient les harcèlements et les troubles politiques en Côte d'Ivoire, dirigeant davantage d'exportations vers le Sénégal et la Guinée. La Guinée est le port d'entrée de la Sierra Leone, qui a importé 25 000 têtes de bétail en 1999 ainsi que du Liberia. Selon les statistiques de la FAO, le Sénégal a importé 10 000 têtes de bétail et 380 000 têtes de petits ruminants en 1999.

Les données du Tableau A-2 ne sont probablement que des données indicatives. Elles semblent refléter uniquement les exportations et les importations officielles et n'englobent pas tous les pays de la zone. Les valeurs zéro sont probablement des données manquantes plutôt que des données nulles. Il n'existait pas d'importations vers la Mauritanie et aucune importation de petits ruminants vers l'Algérie, chose qui, tout simplement, n'est pas possible et pas correcte. La grande différence entre les exportations et les importations reflète probablement le fait qu'il faille payer davantage (en temps et en argent) lorsqu'on exporte que lorsqu'on importe et, par conséquent, plus d'exportations que d'importations ne sont pas déclarées.

Quel que soit leur caractère complet ou incomplet, les données du Tableau A-2 indiquent clairement que le Mali est un exportateur dominant de bétail et que la quantité de ses exportations, même si c'est le double des chiffres notifiés, n'est pas extrêmement importante lorsqu'on songe à la demande existante d'animaux vivants dans la région. Et, même si la destination particulière des exportations de bétail du Mali change d'une année à l'autre, la solide demande de viande rouge dans les pays du littoral continue. Cette demande sera renforcée par la rapide urbanisation continue et les revenus à la hausse de ces pays.

Le principal problème affectant les marchés d'exportation du bétail malien se situe au niveau du prix plutôt que de la demande. Les pays du littoral étant tous d'importants importateurs de viande, les prix du marché sont fixés par les cours mondiaux, conjointement avec le tarif externe commun de 20% et la réponse des pays individuels face aux cours mondiaux. Actuellement, le Mali profite aussi bien du tarif externe commun que des droits compensatoires imposés sur les importations de viande subventionnées de l'Europe par la Côte d'Ivoire et le Sénégal. Cela se traduit par un prix plancher des exportations de viande vivante du Mali vers ces mêmes pays, nettement au-dessus des cours mondiaux actuels. Ce prix plancher est actuellement supérieur aux coûts d'adjonction d'un kilo de viande pour les ruminants, petits et grands, via les opérations d'embouche saisonnière, bien que ce ne soit pas le cas de celles utilisant des rations d'aliments du bétail à base de céréales, aux prix céréaliers en vigueur cette année. Tant que le Mali et d'autres exportateurs de bétail sahéliens sont en mesure de satisfaire la demande pour de la viande importée de la part des pays membres de l'union, cette marge supérieure aux cours mondiaux devrait être maintenue et le Mali ne sera guère incité à exporter aux pays à l'extérieur de l'union où les prix seront plus faibles. Si les exportations vers les pays du littoral étaient coupées pour des raisons politiques ou autres,

alors les prix nationaux du bétail devraient diminuer d'environ le même ordre de grandeur que les droits avant que les exportations vers les pays côtiers à l'extérieur de l'union ne deviennent économiquement attirantes à grande échelle.

Cela ne veut pas dire que le Mali devra diminuer ses coûts pour générer des exportations importantes vers des pays à l'extérieur de l'union. La dévaluation, en 1994, a augmenté le coût de la viande importée par rapport au bétail malien sans augmentation correspondante de coûts de production et de marketing de l'élevage dans les pays du littoral. Cela a créé d'importantes rentes économiques pour les éleveurs maliens. Ces rentes se sont rapidement intégrées aux prix nationaux du bétail dans une telle mesure que les exportations ont nettement chuté dans les années qui ont suivi immédiatement la dévaluation puisque les ventes nationales sont devenues plus attirantes par rapport aux ventes d'exportation. Ces prix plus élevés pour des animaux vivants ont stimulé à l'évidence une alimentation supplémentaire du bétail et ont eu un impact immédiat, même si c'est à court terme, sur le taux d'exploitation. Toutefois, on connaît moins bien l'effet à long terme sur le taux d'exploitation et l'alimentation du bétail. Les prix céréaliers ont également augmenté après la dévaluation et, en 2002, se situaient à un niveau record certainement trop élevé pour être une source économique d'alimentation du bétail dans la plupart des situations, à l'exception de quelques situations très spéciales. Puis le taux d'exploitation est revenu à des niveaux plus traditionnels. A la seule différence près que les prix sont à présent plus élevés. Si le Mali rencontrait des prix dans les villes du littoral qui étaient 20% ou 30% inférieurs à cause d'une protection moindre, les prix du bétail répondraient à l'opposé de la manière dont ils ont réagi suivant la dévaluation, avec probablement très peu d'impact à long terme sur le taux d'exploitation.

Quelle est la raison expliquant la hausse des exportations et de la production suivant une dévaluation ? : le prix national plus élevé pour les produits exportés, en supposant qu'il est rétrocédé aux producteurs, fait qu'il est économique d'intensifier la production de manière qui n'était pas économique avant la dévaluation. Pour les céréales, cela signifie appliquer plus d'engrais et intensifier la préparation des terres, la culture et la moisson puisque la disponibilité de main-d'œuvre pendant la saison de végétation est déjà rare. Pour le bétail, cela signifie fournir plus d'aliments et plus de services vétérinaires pour ajouter du poids au cheptel existant et augmenter l'intervalle génésique du stock reproducteur. Cela se passera probablement dans les zones agropastorales et autres régions où il existe des fourrages en quantité importante. La dévaluation n'influence probablement pas le comportement à long terme de l'éleveur traditionnel, car sa contrainte se situe au niveau des pâturages et de la pluviosité et cela ne change pas aisément ou rapidement. L'éleveur vend des animaux quand il a besoin d'argent ou quand l'animal risque de mourir de toute façon. Sinon, il continue d'augmenter son troupeau. Il peut augmenter le taux d'ovulation et l'intervalle génésique uniquement en fournissant une alimentation supplémentaire au stock reproducteur et, pour qu'il le fasse, les aliments doivent être bon marché. Aussi, c'est la disponibilité d'une alimentation relativement bon marché qui représente l'aspect essentiel si l'on veut augmenter de manière permanente le taux d'exploitation. Au Mali, on ne pourra probablement le faire qu'en augmentant la production céréalière et la superficie de pacage planté.

Ce n'est pas simplement une réduction de la protection effective qui présente un éventuel problème pour les exportations de bétail du Mali. En effet, les pays du littoral qui importent des animaux du Mali ne restent pas non plus les bras croisés avec leurs programmes d'élevage. Eux aussi cherchent, par tous les moyens possibles, à arriver à l'autosuffisance alimentaire. Le cas de la Côte d'Ivoire est révélateur à cet effet, bien que les détails changent d'un pays à l'autre. De Troyes (1997) indique que la production de viande en Côte d'Ivoire a plus que doublé de 1975 à 1995, représentant 53 700 tonnes en 1995, soit 53% de la consommation nationale de viande. La production de viande bovine a triplé pendant cette période, passant à 20 300 tonnes par an.<sup>3</sup> La volaille représentait 19 400 tonnes de la production totale de viande en 1995 et le porc, l'essentiel du restant. Les importations de viande et de bétail de l'Afrique s'élevaient à 41 100 tonnes de viande et 6 900 tonnes de viande provenaient de l'extérieur de l'Afrique. Parallèlement, la consommation de viande rouge diminuait, passant de 9,1 kg par personne en 1980 à 7,2 kg en 1990 et à 4,9 kg en 1995, suivant la dévaluation, alors que l'urbanisation maintenait sa cadence (Wyeth, 1997). Cela correspondait à une nette augmentation de la production de poisson – la Côte d'Ivoire consomme deux fois plus de poisson que de viande (16 kg/an).

**TABLEAU A-2 : EXPORTATIONS ET IMPORTATIONS DE RUMINANTS  
EN AFRIQUE DE L'OUEST, 1999**  
(Nombre d'animaux)

Pays	Bovins	Moutons et chèvres
<b>Importations</b>		
Nigeria	330 000	770 000
Côte d'Ivoire	141 988	229 188
Sénégal	10 000	380 000
Ghana	55 681	20 254
Sierra Leone	25 000	40 000
Algérie	20 016	0
Bénin	15 000	12 000
Liberia	1 546	2 760
Togo	68	1 483
Guinée	0	18 000
<b>Total Importations</b>	<b>599 299</b>	<b>1 473 685</b>
<b>Exportations</b>		
Burkina Faso	131 885	309 363
Tchad	81 850	66 072
Mali	129 000	450 000
Niger	22 487	160 395
<b>Total Exportations</b>	<b>365 222</b>	<b>535 830</b>
Source : Statistiques de la FAO		

<sup>3</sup> Une partie importante de cette croissance est due à une colonie au Nord de la Côte d'Ivoire d'élevage d'origine sahélienne.

Ces chiffres montrent que la Côte d'Ivoire a été en mesure d'augmenter la production de viande à un taux nettement supérieur au taux de la croissance de la population (4,3% pour la viande, comparé à 2,3% pour la population), tout en diminuant la consommation totale de viande. La viande importée représentait encore 47% de la consommation totale de viande en 1995. La hausse des revenus et l'urbanisation limiteront la capacité du gouvernement à contenir davantage la demande pour la viande et les effets de la nette majoration des prix sur la consommation suivant la dévaluation se sont déjà dissipé quelque peu. Aussi, semble-t-il peu probable que la demande pour le bétail malien de la part de la Côte d'Ivoire change nettement par rapport à la situation actuelle, en l'absence de restrictions moindres sur les importations de l'extérieur de la région. Sans faire pour autant une analyse analogue pays par pays, il semble raisonnable de supposer que les autres partenaires commerciaux du Mali se retrouvent dans la même situation.

Une solide demande ne signifie pas que le Mali ne connaît aucun problème en ce qui concerne les exportations de bétail vers la Côte d'Ivoire. Partant des pressions exercées par les bouchers locaux qui cherchent à contrôler les prix de la viande, aux harcèlements des marchands de bétail du Mali, des réglementations qui interdisent de rapporter sur le chemin du retour des fruits et légumes dans les camions réfrigérés qui emporter la viande, à la construction de baraques militaires au poste frontalier, nul doute la Côte d'Ivoire ne voit pas d'un bon œil ce commerce accru de bétail et de viande avec le Mali. Heureusement que l'existence de l'UMEOA l'empêche d'être trop agressive et d'ériger des barrières, donnant par ailleurs au Mali un moyen de baisser ces barrières, le cas échéant.

La situation en Côte d'Ivoire n'est pas nouvelle. Cela fait des années qu'elle se prépare. Malgré les conflits civiques récents, il est peu probable que les échanges seront interrompus, si ce n'est pour une brève période, à moins que les hostilités ne continuent. Mais c'est chose fort possible à l'avenir. Les signes sont là. Les marchands du Mali doivent de toute urgence diversifier les marchés du bétail et tel est d'ailleurs le cas si l'on en juge d'après les conversations avec certains d'entre eux. La structure tarifaire indique que la diversification sera surtout réussie avec d'autres pays de l'UMEOA plutôt qu'avec ceux à l'extérieur de l'union. Ce fait, conjugué à la proximité physique du Burkina Faso, explique probablement la raison pour laquelle le commerce de bétail du Mali avec le Ghana ne s'est pas autant développé qu'on l'aurait pensé vu la population du Ghana et les ressources animales dont il dispose.

Certes, il existe des problèmes d'ajustement à court terme sur les nouveaux marchés en train de se développer, mais la demande effective pour de la viande rouge existe bel et bien. Qui plus est, il existe une marge de manœuvre pour cette demande se développe davantage. Le Tableau A-3 indique que le nombre d'animaux par habitant est assez faible dans la plupart des pays du littoral. Si l'on compare avec les données sur les importations du Tableau A-2, il semble probable que la demande d'exportation et les prix d'exportation du bétail resteront assez solides pendant les 10 ans du prochain plan stratégique. Pour exploiter au maximum cette demande, on aura besoin d'une assistance active des bailleurs de fonds et du Gouvernement du Mali dans plusieurs domaines qui seront traités par la suite dans ce rapport.

## II. FILIERES COMMERCIALES ACTUELLES POUR LE BETAIL

Le bétail passe du producteur au consommateur par le biais d'une série d'intermédiaires qui aident les producteurs à obtenir un meilleur prix pour leur animal. Qu'il s'agisse d'un éleveur ou d'un producteur sédentaire, la plupart des producteurs confient leur animal à un intermédiaire aux fins de vente. Les ventes ont généralement lieu sur un marché local ou marché de collecte où les marchands achètent un, deux ou plusieurs animaux à la fois auprès des producteurs de bétail et de leurs agents. Le courtier est un professionnel des échanges qui travaille pour une commission. Parfois, il fournit l'hébergement au producteur qui apporte son animal au marché la veille de l'ouverture du marché et, en règle générale, ils sont amis. Le producteur, surtout si c'est un éleveur, indique au courtier ce qu'il doit obtenir de la vente, souvent à cause d'un besoin monétaire particulier qui le pousse à vendre son animal. C'est le courtier et non pas le producteur qui emmène l'animal au marché le jour du marché et négocie un prix avec l'acquéreur, généralement un négociant professionnel au niveau intermédiaire. La vente conclue, il déduit sa commission et remet le restant au producteur. Les producteurs pensent qu'ils obtiennent un meilleur prix avec ce système. Si cette couche d'intermédiaire était supprimée, il est probable que les marges de marketing social ne seraient pas plus faibles mais que le producteur, simplement, obtiendrait une plus petite part du prix de vente final sur le marché terminal.

**TABLEAU A-3 : POPULATIONS DE BOVINS, DE MOUTONS, DE CHEVRES ET D'HUMAINS EN AFRIQUE DE L'OUEST**  
(Unités 1999)

Pays	Bovins	Moutons	Chèvres	Population humaine	Unités de bétail par habitant
Burkina Faso	4 704 000	6 585 000	8 395 000	11 246 000	7,1
Ghana	128 800	2 658 000	2 931 000	18 893 000	1,5
Guinée	2 368 000	687 000	948 000	8 021 000	1,3
Côte d'Ivoire	1 377 000	1 416 000	1 111 000	15 685 000	0,9
Liberia	36 000	210 000	220 000	2 709 000	0,8
Mali	6 427 500	5 991 000	9 995 000	11 039 000	7,8
Mauritanie	1 433 000	7 176 000	4 784 000	2 582 000	23,7
Niger	2 174 000	4 266 000	6 560 000	10 455 000	5,4
Nigeria	19 830 000	20 500 000	24 300 000	110 845 000	2,2
Sénégal	2 927 000	4 497 000	3 833 000	9 184 000	4,9
Sierra Leone	420 000	365 000	200 000	4 272 000	0,8
Togo	275 200	840 000	1 357 000	4 388 000	2,6

Source : Statistiques de la FAO ; suppose qu'un bovin ou que cinq petits ruminants sont égaux à une unité de bétail.

Le marchand intermédiaire visite plusieurs marchés de collecte achetant et, parfois, vendant alors qu'il se constitue un stock aux fins de vente à un marché de regroupement. Ceux-ci sont situés à des points clés le long de routes de transport ou de transhumance

allant des zones d'élevage vers les marchés finals. Le mécanisme continue en amont par le biais des marchés régionaux et en aval vers les marchés terminaux situés dans les grands centres de consommation. Au niveau régional, le commerçant qui exporte ou un agent de transport prend les dispositions nécessaires pour le transport par camion vers le centre de marché d'exportation souhaité. Les négociants de taille plus importante avancent parfois de l'argent à leurs correspondants pour acheter des animaux pour leur compte, mais cette pratique semble moins courante qu'elle ne l'est pour les céréales. C'est probablement dû au fait que le bétail n'est pas un produit homogène. Le bénéfice d'un négociant dépend davantage de sa compétence à choisir les animaux qu'il souhaite acheter.

Le coût du transport commercial peut varier d'un facteur de trois, dépendant du moment de l'année (Wyeth, 1997). Les frais de transport sont surtout élevés quand le coton commence à arriver vers les ports d'envoi. A cette époque, les camionneurs font payer pour les voyages aller retour car ils ne sont pas certains d'obtenir des produits pour le chemin du retour et qu'ils disposent de peu de place. D'autres pays ont créé des bourses de fret qui prennent les dispositions nécessaires pour les voyages de retour des transporteurs. Quand de tels arrangements sont pris, le coût du transport en partance pendant la période la plus afférée et la plus chère diminue d'environ de moitié. Il semble que le Mali ne possède pas encore une bourse de fret qui fonctionne bien, même si nos informations se contredisent à cet effet. Le CILSS cherche actuellement à obtenir un financement pour la création d'une telle bourse.

Ressemblant dans une certaine mesure au marché céréalier, le marché du bétail et les marchands de bétail semblent appartenir à deux grands groupes : ceux qui ont des correspondants ou informants dans les centres locaux et régionaux et ceux qui n'en ont pas. Le premier groupe dispose généralement d'information à jour sur le marché par l'intermédiaire de leurs correspondants, alors que les autres doivent se satisfaire d'information indirecte. C'est ce dernier groupe qui trouverait les notifications sur le marché de bétail par l'OMA les plus utiles. Toutefois, dans les deux cas, les négociants ont dit qu'une telle information n'était pas toujours utile, que les prix peuvent changer du matin à l'après-midi suivant le nombre d'animaux et le nombre de négociants sur le marché. Parfois, la radio signale des prix faibles ou une offre importante sur un marché particulier produisant ainsi un encombrement de négociants le lendemain, alors que les marchands commencent à répondre aux nouvelles. Et pourtant, environ la moitié des commerçants et des producteurs avec lesquels nous avons parlé ont indiqué qu'ils trouvaient utile une notification régulière sur les prix et la quantité.

### **III. CONTRAINTES ACTUELLES ET CONTRAINTES FUTURES PROBABLES CONCERNANT LES EXPORTATIONS DE BÉTAIL ET SOLUTIONS POSSIBLES**

Les exportations de bétail du Mali se heurtent à plusieurs obstacles qui augmentent inutilement les coûts, soit faisant qu'il est difficile pour les marchés de communiquer les incitations correctes, soit faisant qu'il est difficile pour les exportateurs de répondre aux incitations du marché. Certaines de ces contraintes sont de caractère régional et exigeront une réponse régionale. D'autres sont institutionnelles et demanderont des changements au niveau des politiques ou priorités du gouvernement. D'autres encore sont des contraintes techniques au niveau de l'information qui demandent une assistance orientée sur divers intervenants de la chaîne de production et de marketing. Pratiquement toutes d'entre elles, de la production à la vente finale, soit augmentent le coût des exportations, soit diminuent les possibilités de rendement. Dans le court terme, le niveau de protection relativement élevé offert par le tarif externe commun de l'UMEOA et les droits compensatoires permettent de compenser certains de ces coûts et égalisent les données en ce qui concerne les importations. Mais, dans le long terme, les producteurs et les consommateurs sur l'ensemble de l'union douanière ont tout à gagner d'une réduction de ces droits de douane et de ces coûts.

#### **Facteurs qui retardent la croissance de la production de bétail et du taux d'exploitation**

Une croissance soutenue des exportations exige une croissance soutenue de la taille du cheptel et du taux d'exploitation. Le Mali doit mettre en place un approvisionnement d'animaux vivants plus efficace qui répond davantage aux besoins en renforçant la technologie de transformation des intrants, les marchés d'approvisionnement en intrants et la qualité des intrants d'une part, ainsi que la technologie, la gestion et le marketing de la production animale d'autre part. Les aliments pour animaux représentent une composante critique à ce niveau car ils ont un impact direct sur l'ovulation et la capacité des ruminants à réaliser leur maximum de reproduction. Les animaux doivent naître avant de pouvoir être nourris.

#### ***Alimentation de mauvaise qualité***

Timbo, Diakite et Metzel (1990) retiennent les dépenses et le manque d'un approvisionnement fiable de suppléments de qualité d'une composition connue et constante comme étant une contrainte de taille de la production animale. L'amélioration de la disponibilité, de la qualité et du coût des aliments du bétail est une condition *sine qua non* de la croissance soutenue des exportations de bétail malien. Sinon, la demande locale accrue de viande rouge absorbera probablement l'offre disponible avant que ne s'achève le prochain plan stratégique (Metzel et al., 1997).

L'industrie de l'alimentation animale sur le plan suppléments céréaliers, concentrés et rations équilibrées est très fragmentée et sous-développée au Mali. Une partie est

composée d'entreprises qui vendent des aliments du bétail davantage pour écouler les produits secondaires que pour fournir les types de suppléments nécessaires pour les diverses opérations d'élevage. L'autre partie est composée de petites minoteries polyvalentes où les producteurs d'aliments du bétail fournissent des services de transformation pour la préparation des rations en fonction de formulations données par le client, dans la plupart des cas, les producteurs de volaille.

Le Grand Moulin du Mali, l'un des plus grands fournisseurs d'aliments de bétail, utilise le riz et le son, parfois uniquement le grain du blé, sans pour autant changer l'étiquette sur le sac. Parfois, la compagnie n'a rien à vendre du tout. HUICOMA, le plus grand producteur d'aliments pour bétail au Mali, détient le monopole de la transformation de la graine de coton. Aussi, utilise-t-il de grandes quantités de tourteaux de coton dans ses aliments, essentiellement parce qu'il obtient ces graines de coton par l'entremise d'un quota administratif à un prix nettement inférieur aux cours mondiaux. Aussi, cela encourage-t-il une utilisation excessive d'un produit très apprécié pour l'alimentation. Un système précédent de quotas limitait la disponibilité de graines de coton pour les autres fournisseurs d'aliments pour bétail et, par conséquent, restreignait la disponibilité d'une alimentation de qualité sur l'ensemble du Mali. Des modifications sur la distribution des quotas semblent avoir donné aux producteurs accès à la quantité de produits qu'ils souhaitent acheter mais n'a pas réduit la dépendance excessive de tourteaux de coton dans l'alimentation de HUICOMA.

Une mauvaise technologie pour mélanger les aliments présente un problème continu au niveau de la production d'aliments de qualité dans le cadre de ces nombreuses opérations de mélange à petite échelle répandues sur l'ensemble du pays ou gérées par des producteurs individuels aux fins de leur propre utilisation. En effet, un grand nombre des producteurs mélangent leurs propres aliments, même s'ils ne disposent pas du type d'équipement nécessaire pour garantir une bonne distribution des micronutriments, ni des connaissances pour adapter leurs rations face aux changements des prix de marché et de la disponibilité de produits et pour maintenir quand même un aliment de qualité à un coût minimum. De telles pratiques diminuent la valeur ajoutée de l'aliment, comparé à un mélange plus équilibré ou plus approprié. Des aliments bien équilibrés sont surtout importants pour la production intensive de volaille.

Il semble exister un champ d'action considérable aux termes du RI-1 pour la préparation de concentrés bien mélangés qui seront combinés à des produits secondaires spécifiques et des céréales disponibles localement dans différentes parties du pays pour la nourriture des ruminants. Ces concentrés pourraient être mélangés avec les sources d'énergie disponibles localement, soit auprès de petites minoteries ou de l'exploitant agricole directement, ou utilisés pour compléter une alimentation de moindre qualité. Ainsi, on arriverait à des économies importantes pour les frais de transport des rations alimentaires. De tels produits trouveraient un marché dans les zones frontalières des pays voisins où des frais de transport élevés leur assureraient un avantage compétitif par rapport à des rations complètes produites plus à l'intérieur de ces pays. Des instructions doublées d'images sur les sacs, conjuguées à un marketing-vulgarisation, fourniraient l'information dont ont besoin la plupart des éleveurs pour qu'ils puissent utiliser

efficacement ces suppléments. Apporter une assistance pour développer des produits prototypes de ce genre serait une bonne manière pour le CAE de promouvoir du moins indirectement les exportations des aliments pour bétail et des animaux eux-mêmes.

### *Approvisionnement peu fiable des aliments pour bétail et coûts de ces aliments*

Un emmagasinage inadéquat des ingrédients des aliments limite l'offre des aliments à certains moments de l'année car les produits secondaires agricoles arrivent en même temps que les céréales et doivent être emmagasinés pendant la saison de la récolte. Une production accrue de blé et fourrage sur les terres irriguées pendant la saison sèche pourrait s'avérer une solution partielle au problème dans le court terme jusqu'à ce que l'utilisation des céréales à la place de produits secondaires devienne financièrement rentable pour les producteurs. Il serait également utile d'augmenter la disponibilité du financement pour les stocks d'aliments des producteurs d'alimentation pour bétail dans le cadre du RI-3.

Un grand nombre des producteurs d'aliments de bétail n'ont pas les capitaux nécessaires pour faire des réserves des ingrédients des aliments au moment de la récolte quand les prix sont plus faibles, ce qui leur permettrait de maintenir un prix plus stable de leurs aliments. Si le prix des céréales augmente nettement entre la récolte et la principale saison d'alimentation du bétail, le prix des aliments augmentera également, si tant est qu'ils soient disponibles. Cela crée des problèmes pour les producteurs car il est difficile de nourrir les animaux de manière irrégulière, à volonté : cela augmente nettement les risques et pousse à la hausse les coûts. Les rations mélangées ne se gardent pas aussi bien que les ingrédients de départ et, par conséquent, ce n'est pas un problème que les producteurs de bétail peuvent résoudre aisément par eux-mêmes. La solution consiste à augmenter le financement disponible pour les fabricants d'aliments pour bétail pour qu'ils puissent se constituer une réserve au moment de la moisson et fournir un approvisionnement fiable sur l'ensemble de l'année qui n'est pas accompagné par une trop grande fluctuation des prix.

Les producteurs d'aliments pour bétail pourraient fournir un approvisionnement plus stable s'ils avaient accès à un crédit commercial utilisant leurs aliments comme garantie. Autre approche discutée dans l'Annexe des Céréales : promouvoir, aux termes du RI-3, des contrats pour une fourniture à terme des céréales entre les associations de villages ou de producteurs d'une part et d'autre part, les producteurs d'aliments pour bétail. Quel que soit le cas, le producteur d'aliments pour bétail combine une entreprise de spéculation des céréales et une entreprise de production d'alimentation pour bétail. Dans ce dernier cas, la spéculation céréalière se fait avec la participation des producteurs. Difficile de voir comment on peut éviter l'un ou l'autre si le but est de garantir une ample offre d'aliments de qualité à un prix raisonnable tout le temps. La fiabilité est un facteur encore plus grave pour le marché d'exportation puisque l'acquéreur ne peut pas simplement se rendre à l'usine d'aliments pour bétail et s'approvisionner quand son stock diminue.

Certes, les dépenses et la qualité sont des facteurs entravant nettement l'utilisation des suppléments d'aliments pour le bétail à l'heure actuelle mais la situation pourrait changer

si les prix céréaliers diminuent et si les tourteaux de coton et d'arachides deviennent davantage disponibles aux prix de marché et si les transformateurs des aliments pour bétail accordent une plus grande attention à la vulgarisation comme moyen d'écouler leurs aliments et d'encourager leur utilisation. Deux bonnes possibilités semblent exister pour les usines de fabrication d'aliments de bétail, petites et grandes, qui pourraient fournir et financer des services de vulgarisation dans le cadre de l'activité RI-1. Elles pourraient utiliser des agents privés de vulgarisation pour écouler et transporter les aliments sur une base de commission aux éleveurs auxquels ils pourraient donner des conseils. Un agent pourrait gagner plus de 80 000 FCFA/mois s'il vend 200 tonnes d'aliments par an. C'est un objectif réaliste.

### **Facteurs qui limitent le marketing du bétail**

La plupart de ces facteurs ne se rapportent pas particulièrement aux exportations de bétail. Ils influencent également les exportations de céréales et de produits horticoles, bien que ce ne soit pas dans la même mesure.

#### *Taxes routières illicites*

Dans de nombreux pays sahéliens, les commerçants se heurtent aux problèmes de nombreux barrages de police, de douane et autres contrôles le long des grandes artères d'échanges commerciaux dans la région. Généralement, ce sont des points de recherche de rente plutôt que des points de réglementation, une forme d'extorsion puisque les commerçants, même s'ils n'ont rien fait d'inégal, peuvent être détenus jusqu'à ce que le paiement soit effectué. Le problème semble plus grave dans les pays de l'UMEOA qu'au Ghana et plus grave à l'égard des marchands maliens en Côte d'Ivoire que partout ailleurs. Il se présente également au Mali, mais dans une mesure nettement moindre.

On ne sait pas combien de l'argent versé à ces points de contrôle obtient un reçu qui montrerait qu'une loi ou réglementation a effectivement été violée par le commerçant, du moins dans l'esprit du responsable en charge. A notre avis, l'essentiel n'est pas enregistré. Les quantités peuvent être très fortes et ont augmenté au fil des ans. Des références précédentes ont mentionné un total de coûts de 100 000 FCFA par cargaison de bovins (Metzel et al, 1998). Aujourd'hui, les commerçants avec lesquels nous avons parlé nous ont signalé des quantités pouvant s'élever jusqu'à 500 000 - 600 000 FCFA par cargaison.

Le coût de ces taxes illicites n'est pas simplement l'argent que cela coûte pour les commerçants, mais également le temps qu'ils perdent à chaque point de contrôle et la réduction de recettes d'exportation causée par ces coûts plus élevés. Le niveau élevé de ces taxes informelles et le retard qu'elles imposent semblent être un facteur de taille poussant un plus grand nombre de marchands de bétail à utiliser le secteur formel. En effet, ces taxes sont bien plus élevées sur les exportations informelles que sur les exportations formelles pour lesquelles toute la documentation est en règle.

Traiter ce problème de taxes illicites exige une intervention sur un front uni de la part de tous les bailleurs de fonds et un solide soutien des organisations régionales africaines. Le CILSS recherche encore un financement auprès de son Observatoire des Pratiques anormales, programme de suivi utilisant les transporteurs pour noter tous les arrêts et les taxes illicites versées sur certaines grandes routes de transport choisies sur l'ensemble de la région. Le but est de compiler et de diffuser cette information aux divers gouvernements dans l'espoir de les encourager à prendre des mesures. Il serait également bon à cet effet de publier les résultats dans les journaux locaux. Si une organisation africaine régionale prenait les rênes en main, on pourrait effectivement espérer qu'un certain degré d'intimidation sociale et de honte publique pour les pires offenseurs réussirait à diminuer nettement de telles activités avec le temps.

Outre les taxes illicites provenant de simples comportements de recherche de rente de la part des responsables publics, il existe des cas où les droits et taxes tels que la TVA sont imposés incorrectement sur les exportations de bétail. Il n'est probablement pas possible de savoir dans quelle mesure cela est dû à l'ignorance ou simplement parce que l'on choisit d'ignorer les réglementations, mais on peut trouver des manières de le rectifier ou alors de compenser les négociants, le cas échéant. Les procédures suivies pour le faire à l'heure actuelle ne semblent pas très efficaces, montrant que c'est probablement l'ignorance qui est la réelle cause de telles « erreurs. » Si tel est le cas, la formation des agents douaniers pourrait s'avérer une solution efficace.

### *Coûts élevés des transports*

Le mauvais état des routes et les taxes élevées sur le carburant et l'équipement de transport augmentent les frais de transport sur l'ensemble du Mali. Une réduction de ces taxes rendrait les exportations maliennes plus compétitives avec des pays hors UMEOA, mais la situation fiscale actuelle ne laisse guère espérer que de telles réductions viendront prochainement. L'USAID pourrait probablement éviter moult échanges sans résultat en ne cherchant même pas à soulever cette question avec le gouvernement. L'utilisation de ces taxes pour améliorer les routes est une autre question, au même titre que le soutien des bourses de fret régionales et nationales pour arranger des cargaisons de retour pour les transporteurs. La Côte d'Ivoire dispose d'un tel système, mais nous ne sommes pas sûrs à propos du Mali. D'après une source, le CILSS est en train de promouvoir des bourses de fret et d'aborder l'USAID aux fins de financement. Une autre source a identifié le Bureau malien des Chargeurs comme une bourse fonctionnant actuellement. Quel que soit le cas, cette activité aide tout le monde.

Le transport du bétail par le Sénégal est entravé par le manque de wagons de bétail dans le train. Parfois, il faut deux mois pour obtenir un wagon. Les trains sont un bon moyen de transport car ils réduisent le nombre de barrages où ont lieu les extorsions. Peut-être qu'une association de commerce du bétail pourrait acheter ses propres wagons pour sa seule utilisation. Cela lui assurerait une source de recettes et rehausserait son importance pour les marchands. Nous n'avons pas pu obtenir des informations sur les coûts ou les mouvements de wagons pour évaluer la viabilité financière de cette option, mais cela

mérite une enquête de la part des réalisateurs du RI-2 et un financement possible par le truchement des programmes RI-3.

***Information inadéquate sur les prix du marché de la part des centres de marchés régionaux***

Les marchands de bétail avec lesquels nous nous sommes entretenus n'étaient pas d'accord sur l'utilité des données sur les prix régionaux pour décider quand il faut emmener le bétail sur les marchés d'exportation. Ils ont besoin de bien d'autres informations que des prix avant de se décider. Ils dépendent de leurs correspondants et autres contacts sur le marché cible, généralement des membres du même clan pour obtenir une idée de l'offre autour du marché, de la disponibilité d'autres produits sur le marché et des conditions générales du marché qui permettent de prendre une décision d'aller de l'avant. Toutefois, les prix dans les marchés d'exportation régionaux seraient utiles pour suivre les tendances et les déséquilibres généraux qui durent plus d'un ou de deux jours de marché et qui pourraient déclencher une future action. A cette fin, l'information sur les prix n'a pas besoin d'être collectée et signalée le même jour pour être utile, mais plus elle est récente, mieux cela vaut.

Les données sur les prix nationaux disposent d'un groupe de soutien bien plus vaste que les données régionales de l'Afrique de l'Ouest. En effet, les données nationales aident les producteurs et leurs représentants à mieux connaître le marché national lorsqu'ils négocient avec les acquéreurs. Les données sur les prix couvrent plusieurs produits et marchés différents et, par conséquent, les participants ont une bonne idée de la condition du marché et peuvent négocier en toute connaissance de cause. Généralement, les avantages de tels systèmes d'information de marché reviennent aux producteurs et aux consommateurs et pas aux marchands.

Exportateurs et marchands peuvent profiter de données spécifiques des prix de marché, mais seulement si elles se limitent à la distribution. Leur but est l'opposé du but des SIM. Ils veulent un avantage. Ils veulent savoir ce que d'autres ne savent pas pour qu'ils puissent négocier. Il existe un conflit intrinsèque entre des données aux fins de transparence et des données aux fins d'échange. Par conséquent, il ne semble guère réaliste de s'attendre à ce que les négociants contribuent à un système de collecte et de distribution sur les prix plus ouverts et plus accessibles, tel que les données fournies par les SIM et l'OMA, à moins qu'ils n'obtiennent l'information un ou deux jours avant les autres. Les chambres d'agriculture pourraient le faire, mais cela serait pour des raisons de relations publiques et pour bénéficier les producteurs dans leurs négociations avec les commerçants et non pas les commerçants dans leurs négociations avec les producteurs. Les groupes de consommateurs pourraient également être intéressés puisque des déséquilibres prolongés des prix pourraient être corrigés plus rapidement si l'on en faisait connaître l'existence. Au Mali, leur intérêt est protégé par le soutien du secteur public. En l'absence d'un soutien adéquat du gouvernement pour de telles initiatives, un soutien continu des bailleurs de fonds, même ceux concernés par la pérennisation, serait non seulement approprié, mais une condition nécessaire pour aider les marchés à fonctionner de manière plus efficace.

Le problème avec les SIM actuels, c'est que le Mali fournit une bien meilleure information par le biais de l'OMA qu'il ne reçoit des autres SIM. La plupart ne bénéficient pas du financement du gouvernement comme le fait l'OMA et la plupart ont des systèmes de collecte et de notification nettement moins importants que l'OMA, et ni eux ni l'OMA ne collectent des données sur le bétail. Il faudra renforcer ces systèmes si l'on souhaite que les producteurs et commerçants du Mali bénéficient de leur activité. Cela exigera une assistance du WARP ou d'une autre entité régionale qui peut obliger une notification ponctuelle à d'autres pays dans la région en retour d'une assistance continue. Un tel soutien du WARP s'inscrirait dans le cadre du RI-2, alors que l'assistance pour la diffusion de prix nationaux proviendrait davantage d'une activité RI-1.

### ***Financement inadéquat pour l'embouche et l'exportation de bétail***

Les marchands de bétail semblent toujours dire qu'ils n'ont pas suffisamment de financement. Il n'est pas aisé d'obtenir des prêts pour les exportations de bétail à part les biens en général du marchand. Contrairement aux céréales qui peuvent être gardées stockées comme garanties pour financer d'autres achats, le bétail peut être déplacé à n'importe quel moment et exige soins constants et attention pour prévenir la perte de la garantie. Une fois que les animaux ont traversé la frontière, le prêteur n'a guère de recours pour faire valoir son droit sur les animaux. Le manque d'efficacité des cours commerciales et l'application inégale des lois commerciales rendent le recours juridique très incertain et problématique. Le commerce du bétail est et restera, dans un avenir prévisible, financé par les négociants eux-mêmes ainsi que par leurs amis et leur famille.

Les garanties de prêt peuvent augmenter la quantité que les banques sont disposées à accorder à l'agriculture et elles sont logiques pour les commerçants qui n'ont pas encore établi une réputation de solvabilité. Toutefois, de telles garanties ne devraient représenter qu'une fraction du prêt et devraient entrer en ligne de compte uniquement quand la garantie de l'emprunteur a été liquidée. Elles ne doivent pas être une solution pour les commerçants qui n'ont pas remboursé des prêts précédents. Pérennisation veut dire que le système survit par lui-même et se gère lui-même et il ne peut pas le faire si un pourcentage important de prêts en cours ne sont pas remboursés. Il existera suffisamment de risques de crédits valides qui ne pourront pas être remboursés et on arrivera toujours à un petit pourcentage. Prêter à des personnes non solvables ne fait que compromettre la pérennisation.

C'est au niveau de la mauvaise réputation en ce qui concerne le remboursement d'un grand nombre de tels prêts que réside une des raisons expliquant pourquoi les banques ont horreur de prêter aux exploitants agricoles. D'une part, cela tient à l'incapacité d'un grand nombre de banques à évaluer adéquatement les investissements pour lesquels un crédit est recherché. Selon certains observateurs, les prêts qui transitent par la BNDA, entité quasi-gouvernementale, ont aggravé le problème parce qu'on prête parfois à des amis de quelqu'un qui est important du point de vue politique et qui n'a nullement l'intention de rembourser le prêt. Vient s'ajouter à cela le risque inhérent la perte associée

au crédit de production agricole et on se retrouve avec une faible base pour créer un programme durable en l'absence de garanties importantes ou mutuelles.

Probablement que l'approche la plus prometteuse concernant le financement des exportations de bétail est celle du programme de renforcement des capacités coopératives à Sikasso, recevant une aide de CLUSA. Transitant par des ONG locales, le gouvernement organise des associations villageoises et des groupements de producteurs en structures secondaires qui peuvent accéder à un crédit, combiner des achats, cumuler les ventes et exécuter d'autres activités quand le nombre est important. Le programme fournit une formation en matière de gestion, les aide à préparer des plans commerciaux et obtient un financement pour ces plans, puis suit l'exécution des plans. Suite au soutien de CLUSA, à la constitution d'un capital et à des garanties conjointes de prêt à la structure secondaire, ils sont en mesure de recevoir un crédit de la BNDP et d'institutions locales de microfinancement. La quantité de crédit est parfois importante : s'élevant à 4 000\$ chacun pour plus de 160 organisations communautaires et groupements de producteurs. Les prêts couvrent divers aspects, tels que l'achat en gros d'intrants aux fins de vente aux membres et la commercialisation de leur production. Une association de 95 membres de la coopérative (SOGEMAF) s'est engagée dans l'élevage et la vente de bétail (elle a vendu plus de 10 500 bovins) par le biais du marché frontalier à Sikasso. Il s'agit d'entreprises de taille importante. Le fait que chacune comprenne des douzaines de membres individuels avec des revenus modestes permet de distribuer à plus grande échelle les avantages et vient soutenir plus fermement les buts de l'USAID concernant la réduction de la pauvreté.

Quand les producteurs s'organisent en associations plus grandes, le besoin de financer les opérations d'embouche et de commerce est de fait plus petit qu'il ne le serait pour la même activité entreprise par un commerçant individuel. En effet, le commerçant individuel doit prendre possession de l'animal et payer pour cela avant de pouvoir l'engraisser ou le vendre. Quand les mêmes activités sont entreprises par une organisation de producteurs, le membre individuel qui fournit l'animal n'a pas besoin d'être payé pour son animal tant que ne sont pas achevées les activités d'embouche et la vente finale. De fait, chaque producteur finance en nature sa contribution à la coopérative. La contribution financière plus modeste, complétée peut-être par un prêt d'une institution de microfinancement ou d'une institution de crédit, peut alors être utilisée pour les dépenses de fonctionnement. Le même principe peut être appliqué à des ventes à terme de céréales faites aux fabricants d'aliments pour bétail ou alors pour l'emmagasinage et la spéculation des céréales. Avec un petit paiement initial pour obtenir le contrat ou financer les besoins immédiats de l'exploitant, l'ingrédient des aliments pour bétail peut rester emmagasiner dans l'exploitation ou dans une structure communautaire. Ces ingrédients doivent rester quelque part jusqu'à ce qu'ils soient consommés plusieurs mois plus tard. Pourquoi pas dans l'exploitation pour que l'exploitant puisse obtenir le supplément de stockage ? Cette approche peut être utilisée pour profiter des contrats à terme entre les producteurs et les intermédiaires de marché qui n'ont pas les capitaux suffisants pour acheter tout ce qu'ils peuvent vendre ou tout ce dont ils ont besoin. Aux termes d'un contrat bien structuré, les exploitants devraient être en mesure d'obtenir un modeste paiement initial et une partie importante des gains du stockage des céréales qu'autrement,

ils devraient vendre au moment de la moisson à un prix nettement plus faible. Encourager et mettre au point de tels contrats à terme, bien que cela entre logiquement dans les activités du RI-3, permettrait de faire avancer nettement le RI-2.

### *Installations inadéquates sur les marchés frontaliers*

Le Mali a déjà commencé un programme visant à créer ou à renforcer des marchés frontaliers pour faciliter le commerce transfrontalier du bétail. Il faut continuer à renforcer ce programme avec le soutien du RI-2, surtout dans les régions qui ne sont pas desservies actuellement. Ces marchés facilitent l'échange de bétail entre ressortissants d'un pays et ceux d'un autre à un endroit qui laisse à chacun la responsabilité de s'occuper des transactions douanières de son propre pays. Le nouveau marché en train d'être installé près de la frontière avec la Guinée et le marché frontalier à Sikasso en sont des exemples. Ces marchés sont conçus de sorte à être gérés par des organisations de producteurs sur une base d'autofinancement. Cela pourrait réduire un peu le bénéfice par animal qui revient aux marchands maliens qui amènent les animaux vers la destination régionale respective, mais cela leur éviterait par ailleurs d'emmener un plus grand nombre d'animaux sur le marché frontalier. Cela pourrait également augmenter légèrement le prix qu'ils touchent pour le bétail vendu sur le marché national si les marchands nationaux sont moins soumis aux taxes illicites et au harcèlement que les marchands maliens et si les associations commerciales réussissent à créer un vaste intérêt pour de tels marchés.

### *Transferts bancaires lents et compliqués*

Le commerce officiel du bétail commencera à fonctionner correctement quand un exportateur au Mali pourra passer un contrat avec un autre acquéreur dans un autre pays, passer un contrat avec un transporteur aux fins de livraison à l'acquéreur et ensuite, avoir un agent qui amène les animaux à l'acquéreur lorsque sa banque approuve le paiement de la cargaison. Pour le moment, d'après nos informations, personne ne vend du bétail de cette manière. Les lettres de crédit internationales qui garantissent le paiement en contrepartie de la livraison ne sont pas très utilisées pour le bétail et le mécanisme plus simple du transfert de l'argent prend des semaines. Point nécessaire d'avoir un coût d'opportunité très élevé du capital pour qu'un tel processus complexe soit inacceptable pour les commerçants. Simplifier les procédures bancaires n'est chose aisée dans aucun environnement. Cela ne peut pas se faire pour des échanges internationaux sans que ne participent plusieurs pays. Les procédures sont compliquées à cause des multiples contrôles visant à prévenir les fraudes et les vols. Les changer demande du temps et un engagement à long terme face au changement. C'est le type de changement qu'une stratégie de 10 ans peut espérer obtenir. Il faudra une approche régionale, conjointement avec le WARP.

La simplification du processus des transferts bancaires internationaux s'avérerait particulièrement utile pour les transferts entre le Mali et les pays hors UMEOA. Actuellement, un taux de change volatile entre le Ghana et le FCFA constituerait une barrière entravant le commerce avec le Ghana, par le passé marché important du bétail

malien. Le cedi a dévalué de 37% par rapport au dollar en 2000, mais a remonté à 18% uniquement en 2001 et à 10% pour le moment en 2002. Avec un changement de 37% en 12 mois, les transferts bancaires qui prennent des semaines peuvent amener de grandes surprises quant au résultat de transactions en devises et la somme effectivement reçue dans le compte du vendeur.

Probable que la fluctuation de la devise et les transferts compliqués ne sont pas le seul problème entravant le développement du commerce du bétail avec le Ghana. La position du Ghana hors de l'UMEOA signifie que le Mali ne peut pas profiter de la protection tarifaire que lui assure l'UMEOA. Les tarifs élevés de l'UMEOA gonflent les prix de la viande rouge du Mali par rapport aux cours mondiaux. En outre, le Ghana importe de grandes quantités de volaille et de dinde à prix bon marché des Etats-Unis. Il se pourrait bien que les Ghanéens, tout simplement, ne soient pas prêts à payer suffisamment pour le bœuf du Mali afin de garantir un profit pour les marchands qui doivent acheter à des prix en vigueur sur les marchés du Mali. Si tel est le cas, les prix du bétail au Mali devront diminuer par rapport aux cours mondiaux avant que le commerce avec le Ghana ne reprenne vraiment.

## **Facteurs qui limitent la souplesse**

### *Pas de capacité pour les exportations de viande rouge*

Les marchés semblent exister au Moyen-Orient, au Gabon et peut-être au Ghana pour des exportations de viande fraîche du Mali. Toutefois, à l'heure actuelle, le Mali ne dispose pas d'une capacité opérationnelle pour écouler la viande fraîche. Les marchés à l'extérieur de la région seraient peut-être un créneau économique pour la viande rouge du Mali à l'heure actuelle suite à la demande très élevée provenant de l'UMEOA où le TEC et d'autres droits permettent de maintenir les prix du bétail malien nettement au-dessus des cours mondiaux. Mais cette situation pourrait changer très rapidement, surtout si les marchés en Côte d'Ivoire sont interrompus pour une période prolongée. Le Mali a besoin d'une infrastructure pour exporter la viande fraîche lui assurant une plus grande souplesse pour répondre aux interruptions de marché. Cette infrastructure n'a pas besoin d'être de taille importante et elle peut être conçue pour fonctionner 24 heures par jour quand les prix et la demande l'exigent. Une telle infrastructure pourrait également servir le marché national, mais son importance pour le marché d'exportation de la viande indique que le soutien d'une telle activité devra venir du RI-2.

Au vu de la valeur nettement plus élevée du cinquième quart dans les villes du littoral, les exportations de viande rouge ne semblent pas aussi économiques pour le moment que les exportations d'animaux vivants, même au sein de l'UMEOA. Toutefois, la situation pourrait changer dans l'année à venir si les problèmes ne sont pas résolus en Côte d'Ivoire ou dans cinq ans si la production céréalière au Mali augmente autant qu'on le pense actuellement et si l'infrastructure des transports est également meilleure. Cette infrastructure devra comprendre des installations d'abattage et de réfrigération à Sikasso pour charger dans des camions réfrigérés des pays du littoral entrant et sortant du Mali et à Bamako pour les expéditions par voie aérienne pour les pays arabes.

### *Contrôles vétérinaires et phytosanitaires inadéquats*

Exporter à l'extérieur de l'UMEOA, surtout vers les pays arabes, demandera que l'on prête une plus grande attention aux contrôles et procédures vétérinaires et de santé animale. Il faudra un certain temps pour les mettre en place, mais le Mali devrait commencer dès maintenant pour que tout soit prêt en l'espace de cinq ans, garantissant des procédures crédibles de certification vétérinaire pour les animaux et les produits animaux destinés à l'exportation.

#### **IV. PROGRAMME DE DEVELOPPEMENT DU COMMERCE**

Pour exploiter pleinement tout le potentiel du bétail et des produits animaux susceptibles de contribuer à une croissance économique continue, le Mali a besoin de développer un secteur d'offre d'animaux vivants plus efficace et mieux adapté aux besoins. A cette fin, il lui faudra renforcer les services vétérinaires, ainsi que la technologie de transformation des intrants, les marchés d'approvisionnement des intrants et de qualité des intrants d'une part et la technologie, la gestion et le marketing de production animale d'autre part. Certaines mesures spécifiques sont expliquées ci-après car elles semblent présenter les moyens pour arriver à cette fin. Ces activités concernent les trois RI, mais elles sont essentielles pour le commerce du bétail et de la viande afin d'exploiter tout son potentiel.

##### **Aider des associations commerciales à devenir des forces viables de développement et de changement du marché**

Les associations commerciales axées sur le commerce d'exportation peuvent devenir une organisation viable d'échange ou d'information pour les transactions de viande et de bétail à l'échelle régionale et internationale, groupe qui saura défendre les buts des associations membres, source de garantie pour le respect des contrats acceptés par les membres par le biais de l'association, source d'information sur le marché pour ses membres et force qui sera reconnue et dont devront tenir compte les représentants officiels du gouvernement qui abusent de leurs pouvoirs. En tant que telles, ces associations sauront fournir des solutions à court terme à plusieurs des graves problèmes entravant à l'heure actuelle les exportations de bétail du Mali.

Il existe deux associations de commerce au niveau national pour le commerce au Mali, la FEBEVIM (Fédération des Groupements interprofessionnels du Bétail et de la Viande au Mali), qui travaille uniquement avec les intervenants du secteur de l'élevage et la CONOESAM (Coordination nationale des Opérateurs économiques du Secteur agroalimentaire), qui travaille avec des associations professionnelles dans quatre domaines : élevage/viande, céréales, fruits/légumes et poisson. Créée en 1998 par les Chambres de l'Agriculture du Mali, la FEBEVIM représente les diverses associations de producteurs, marchands, exportateurs et bouchers qui couvrent pratiquement chaque marché du bétail et de la viande au Mali. La CONOESAM est l'association nationale qui fait partie du réseau régional de producteurs, de transformateurs et de négociants agricoles cherchant à mettre en place des systèmes nationaux d'information du marché (SIM). Ces SIM, dont fait partie l'OMA (Observation des Marchés agricoles), collectent et diffusent, à l'échelle nationale et entre eux, des données sur les prix et la quantité concernant les produits importants écoulés sur les grands marchés nationaux et régionaux. Le ROESAO (Réseau des Opérateurs économiques du Secteur agroalimentaire de l'Afrique de l'Ouest) est le réseau régional et les CONOESAM nationales respectives ont été créés en 2001 par des participants lors d'une conférence annuelle des SIM nationaux.

Le ROSESAO et la CONOESAM ont pour mission de renforcer la capacité dans la région pour collecter et échanger des informations sur l'offre et la demande de produits agricoles et créneaux commerciaux, d'organiser des ateliers pour soutenir les membres et d'offrir publicité et relations publiques pour le secteur de l'agroalimentaire. La FEBEVIM est un membre de la CONOESAM et compte davantage un mandat national, mais il existe bien des doubles emplois dans leurs activités et une concurrence malsaine sur le terrain, sorte de lutte de pouvoir entre elles. Logiquement, il semble que la FEBEVIM devrait être la division du bétail et de la viande de la CONOESA, élargissant son rôle officiel pour inclure un partage d'information sur l'ensemble du réseau ROSESAO.

A l'instar de la fonction de notification des prix de l'OMA, il existe un conflit entre la transparence recherchée pour un service national de notification des prix et la nature privée et propre de l'information du marché recherchée par les marchands. Toutefois, les marchands ont tout à gagner d'une information publique du type fourni par les SIM. Peut-être, chose encore plus importante pour élargir le commerce : la possibilité qu'offrent les réseaux pour les marchands dans différents pays leur permettant de communiquer entre eux concernant les possibilités de marketing. Par exemple, ces trois dernières années, dans plusieurs cas où une information a été échangée par le réseau ou les ateliers annuels, les exportations ont grimpé à plus de 50 000 tonnes de céréales et plusieurs centaines de têtes de bovins. Il existe d'autres cas où l'association a su fournir une lettre aux négociants qu'ils ont pu utiliser comme un laissez-passer aux contrôles routiers et frontaliers, évitant ainsi les tracasseries habituelles. A l'évidence, ces réseaux sont capables d'élargir le commerce et de venir à bout de certains des goulots d'étranglement les plus importants qui existent actuellement.

Dans le cadre du RI-2, il faudrait encourager ces associations commerciales et les aider pour qu'elles développent ce potentiel. Un programme de renforcement des capacités commerciales pour l'association de producteurs responsables du bétail comprendrait quatre activités. L'une consisterait à mettre sur pied des communications régulières avec des membres nationaux et des agents économiques dans la filière de l'élevage des pays voisins. Cette composante se concentrerait tant sur l'infrastructure de communication physique nécessaire à cette fin que sur le contenu de la communication. Il faudrait au moins que ces communications informent les membres sur les activités actuelles et les progrès en vue d'exécuter les trois autres volets du programme. L'infrastructure comprendra un site web pour afficher les offres d'achat ou de vente de bétail et d'aliments pour le bétail, notifiant les modalités et conditions de toutes les ventes et mettant en contact vendeur et acquéreur. Le site web disposera d'un espace destiné au feed-back des membres, surtout pour diriger un tel feed-back vers les boîtes aux lettres traitant de chaque produit.

La seconde composante du programme de renforcement des capacités consiste à mettre en place des mécanismes formels et de sécurité pour que les membres puissent passer des contrats par le biais de l'association, ainsi qu'entre ses membres et négociants et producteurs dans d'autres pays. Tant que ces autres pays n'ont pas d'associations de producteurs viables qui peuvent passer des contrats avec l'association malienne, les

commerçants étrangers devront afficher le même type de sécurité, du même montant, que les commerçants nationaux travaillant avec l'association. Les procédures expliqueraient quand, comment et quel niveau de sécurité il faut afficher pour garantir l'exécution des contrats conclus par le biais de l'association, comment les soumissions des prix et quantités seront affichées et exécutées, les classements qui seront adoptés et appliqués, les conséquences en cas de non-respect du contrat et la manière dont les paiements seront effectués.

Une troisième composante renforcerait les activités de collecte des prix du marché à l'intérieur du Mali et dans les pays voisins. Probablement qu'il faudra passer des contrats séparés avec l'association malienne et avec les partenaires commerciaux du Mali, probablement par l'entremise du WARP pour ces derniers. Cette composante visera également à diffuser et à stocker des informations par le biais de l'Internet et devrait fournir une analyse des tendances du marché national et régional et des actualités de marché. Les membres eux-mêmes devraient être en mesure d'afficher des nouvelles valides, bien qu'il faille indiquer clairement qu'elles sont fournies par des membres.

La quatrième composante recoupe éducation publique, plaidoyer et suivi de la conduite du marché, réglementation et activités d'ingérence sur le marché par les gouvernements et leurs employés. Ce volet soutiendra l'effort déployé par le CILSS en vue de suivre l'interférence illicite sur le marché (Observatoire des Pratiques anormales) et permettra de diffuser de telles pratiques dans les journaux et auprès des gouvernements, indiquant les résultats pour exercer une pression morale afin de réduire l'ingérence illégale par les gouvernements dans les activités de marketing. On espère que cette diffusion dans les journaux et ces liens avec les dirigeants politiques dans les pays respectifs représenteront une force de transparence et de réforme puisqu'il sera difficile pour les dirigeants de se cacher et d'éviter une publicité guère plaisante se rapportant à leur ingérence dans les échanges commerciaux. Cette activité devrait être réalisée par le biais du WARP de sorte à couvrir les canaux du marché national et régional.

L'USAID ne devrait pas se faire d'illusions et savoir qu'il sera bien difficile de fusionner la CONOESAM et la FEBEVIM en une seule organisation qui fait une promotion efficace du commerce d'exportation. Les deux organisations travaillent depuis deux ans ou plus et n'ont connu que des réussites mitigées semblant davantage fortuites que planifiées. C'est une chose d'organiser les participants du secteur de l'élevage pour qu'ils deviennent une force politique dont il faudra tenir compte dans le but d'avoir plus de poids dans les filières commerciales et cela en est une autre de servir d'organisation d'information et de garant pour les commandes de bétail et de viande parmi les membres. Le premier élément – et c'est un accomplissement certes digne d'être reconnu – devrait découler du pouvoir économique et politique des commerçants et négociants et leur statut social acceptable dans l'économie post-libéralisation. Alors que s'affirment l'autorité et le pouvoir de l'organisation, alors qu'elle devient un intervenant important sur les canaux de marchés officiels, il est fort probable que les fonctionnaires à un niveau moins élevé hésiteront de plus en plus à extorquer des paiements ou à harceler les membres des associations.

Faire fonction d'organisme d'information pour les commandes de produits animaux demande que l'on confronte et résolve des questions liées à la diffusion de l'information et des commandes du marché, ainsi qu'à la création et à la gestion d'un système pour que les membres exécutent ces commandes. Il faudra trouver diverses manières de garantir la performance et l'exécution des contrats entre les membres et diverses manières de répartir les pertes quand la performance n'est pas à la hauteur de ce qui était stipulé dans le contrat. Tout cela doit être accompli dans le contexte d'une organisation où les membres ne se connaissent pas, sont des concurrents entre eux sur le plan professionnel, ne souhaitent pas partager l'information et où les lois commerciales fournissent peu de garanties d'application des contrats. Et pourtant, c'est possible. Mais cela ne sera guère aisé, surtout s'il n'existe pas la sanction finale de l'application contractuelle par le biais de l'application effective de la loi commerciale. A l'évidence, la réforme de la loi commerciale est une composante clé de pratiquement chaque transaction commerciale.

### **Soutenir l'évolution des associations villageoises, les entreprises de producteurs et les organisations coopératives en des organisations chefs de file chargées de l'approvisionnement, du stockage et du marketing des intrants**

Ce sont les mêmes aspects que pour les céréales. L'étude proposée dans l'Annexe sur les céréales devrait inclure, dans sa portée, le bétail.

### **Soutenir la production, le marketing et l'exportation d'aliments pour le bétail**

L'USAID devrait continuer à fournir un soutien aux usines d'aliments du bétail concernant la composition des rations, la technologie adéquate et le marketing dans le cadre de son programme RI-1. Le CAE ou une structure analogue, davantage axée sur les activités d'exportation est le mécanisme nécessaire à cette fin. Le programme de soutien devrait être élargi afin d'inclure les contrats avec les associations de producteurs pour la livraison à terme des composantes des aliments et pour aider les usines à adopter des approches permettant de fournir vulgarisation et conseils de marketing à leurs clients. Ces mesures devraient être prises conjointement avec les initiatives de financement RI-3 visant à mettre en place des mécanismes de financement pour promouvoir le commerce. Ces initiatives engloberont aussi bien les contrats à terme entre les producteurs et les usines de fabrication d'aliments pour le bétail que l'octroi de financement aux usines pour qu'elles puissent se constituer des stocks adéquats garantissant un approvisionnement sur toute l'année à des prix raisonnables.

L'USAID devrait appuyer de bonnes procédures d'analyse, de conditionnement et d'étiquetage des aliments pour le bétail. L'Agence devrait soutenir une législation exigeant un étiquetage de tous les aliments pour bétail vendus en sacs, fournissant ainsi à l'acquéreur un moyen d'avoir recours en justice contre un fabricant pour un étiquetage erroné. Cela entrerait dans l'activité de réforme des lois commerciales avec une portée bien plus grande, y compris la protection des marques.

## **Soutenir le développement de l'infrastructure d'exportation**

L'USAID devrait soutenir le développement continu et plus rapide de marchés frontaliers de bétail à des points d'exportation clés. Il s'agit à l'évidence d'une activité RI-2. Ces marchés devraient inclure des enclos et des pâturages pour les animaux, de l'eau, des sources d'alimentation, des services vétérinaires, d'inspection et des douanes nécessaires pour les exportations, des possibilités d'hébergement pour les négociants et des services de réparation des véhicules, tout cela pour un service payant axé sur le plein soutien du secteur privé pour tous les services sauf ceux du gouvernement. Pour accomplir cela et pour renforcer ses efforts en vue de forger une association dynamique de producteurs destinée aux producteurs et exportateurs de bétail, le contrat en vue d'exécuter cela devrait faire partie du contrat en vue de soutenir les associations commerciales. Cela va conférer à l'association une réelle crédibilité aux yeux de ses membres et allier ses intérêts plus étroitement avec ceux du secteur public en ce qui concerne la promotion des échanges formels entre le Mali et ses voisins. Le MDRE semble disposer d'une ample expertise pour exécuter cet aspect du programme avec un appui technique minimum de la part de l'USAID.

L'USAID devrait être préparée à encourager la mise en place d'une infrastructure pour faciliter les exportations de viande de Bamako vers des pays de la région où les marchés pour des animaux vivants sont problématiques et quand les prix et la demande l'exigent. A cet effet, il faudra probablement faciliter des investissements dans des structures de réfrigération à Sikasso pour charger les cargaisons dans les camions réfrigérés des pays du littoral à l'entrée et à la sortie de Bamako et à Bamako pour les expéditions aériennes vers les pays arabes à l'avenir. Cela ne semble pas être une haute priorité pour le moment vu le prix élevé du bœuf malien comparé aux cours mondiaux. L'USAID devrait réexaminer cette option dans quatre ou cinq ans au vu des événements à cette époque.

## **Réduire les frais de transport**

Soutenir la mise en place d'une bourse de fret pour organiser des cargaisons de retour pour les camions exportant les biens agricoles du Mali. Il faudrait également faire un compte rendu des cargaisons de retour disponibles pour les camions d'animaux vivants du Mali et pour les camions réfrigérés des capitales du littoral. Il s'agit d'une activité du RI-2 qui pourrait être rattachée à la composante Soutien pour les Associations commerciales.

## **Fournir un appui aux activités régionales**

Soutenir une activité WARP pour étudier, réformer, simplifier et expédier grandement le mécanisme de transfert des recettes et transactions internationales par le biais du système bancaire formel.

Soutenir un programme WARP pour aider les systèmes nationaux d'information du marché (SIM) à mettre en place une plate-forme basée sur l'Internet pour fournir une information en temps plus opportun et de nature plus complète à leurs collègues

régionaux concernant les céréales et les graines oléagineuses et pour ajouter des informations sur les prix et la quantité des marchés de rassemblement pour le bétail et les céréales à l'information qui est collectée et diffusée.

Soutenir la réforme de la loi commerciale pour que les contrats commerciaux puissent être appliqués dans des délais raisonnables avec des résultats justes et prévisibles, toujours dans les limites du raisonnable. Toutes les interventions sous ce titre seraient des activités RI-2.

### **Cibler le soutien vers les femmes chaque fois que possible**

Actuellement, les femmes ne participent guère au commerce et aux exportations du bétail. Par contre, les femmes participent activement à la vente au détail de la viande, surtout les ventes en quantités plus petites et les ventes des abats, ainsi que la vente de lait. Très peu d'entre elles semblent disposer des moyens financiers ou de l'éducation nécessaire pour devenir des intervenantes directes et importantes au niveau des exportations de viande et de bétail. Les activités en vue d'intégrer les femmes au programme pour élargir les exportations agricoles seront probablement plus efficaces si elles se concentrent sur la production et le marketing destinés aux marchés d'exportation plutôt que sur le commerce d'exportation lui-même.

L'analyse faite par Diarra (1997) indique que l'embouche des petits ruminants est du moins aussi rentable que l'embouche des bovins. Les petits ruminants sont moins chers que les bovins et il faut moins de temps pour les nourrir. Leur taille plus petite, ainsi que les conditions moindres attachées à leur alimentation et au financement en font une excellente source de revenus pour les femmes qui ont des moyens modestes, surtout parce que les femmes préparent les céréales pour la consommation familiale et contrôlent la production des produits agricoles secondaires. Nous n'avons pas trouvé de données nous montrant dans quelle mesure les femmes participent à l'embouche de petits ruminants, mais il existe moult indices allant dans cette direction. Généralement, l'embouche de petits ruminants confiée aux femmes concerne un à trois animaux, ce qui rentre tout à fait dans les moyens financiers d'un groupement féminin ou d'un club d'épargne féminin. Cela fait de l'embouche des petits ruminants une activité particulièrement attirante pour réaliser les objectifs d'équité entre les sexes de la mission.

En ce qui concerne l'élevage au Mali, les véritables profits ne viennent pas tant de l'élevage que de l'embouche de ces animaux pendant la saison sèche ou juste avant les jours de fête, quand les prix augmentent nettement pendant quelques mois. Un grand nombre de ces animaux se retrouvent dans les canaux d'exportation et contribuent à l'accroissement des exportations. Pour les femmes avec des moyens modestes de participer à ce marché, cela peut exiger un accès au crédit pour acheter les aliments. Dans le but de promouvoir de telles activités, on pourrait songer à une organisation chef de file du type CLUSA fournissant des services intégrés à ses membres dont l'achat du stock alimentaire, l'organisation des contrats à terme pour la vente de composantes alimentaires à une usine locale de transformation, le financement par les associations de crédit pour l'achat d'animaux et les aliments, la vulgarisation en matière d'alimentation de petits

ruminants et de services vétérinaires financés en partie grâce à la vente d'aliments et de vaccins à ses membres dans certaines régions ciblées, la négociation de vente de groupes d'animaux de plusieurs membres avec des exportateurs ou peut-être, le fait de louer un camion et de livrer eux-mêmes les animaux vers des marchés en gros dans d'autres pays. La plupart de ces activités ont déjà été réalisées à Sikasso dans le cadre du contrat CLUSA, simplement elles ne ciblent pas spécialement les femmes ou les petits ruminants.

L'accès aux ressources étant une contrainte d'un tel niveau pour le développement rural et le développement des femmes en particulier, tout programme qui traite de cette contrainte exige l'approche polyvalente dont l'assistance à la production (vulgarisation), le financement, l'approvisionnement en aliments pour bétail et le marketing. Une telle activité entre donc davantage dans les lignes du RI-1 que du RI-2 ou du RI-3, mais certainement demandera un apport de l'activité RI-3 et une attention prioritaire de RI-2 si l'on veut la cibler autant que possible vers les exportations.

## V. ASSISTANCE TECHNIQUE NECESSAIRE

L'assistance aux associations commerciales devrait exercer une pression pour fusionner les deux qui travaillent avec le bétail. Cela exigera les services d'un Malien qui connaît bien le commerce du bétail et qui fera fonction d'assistant exécutif auprès des responsables de l'association qui ne sont pas payés. Cette personne fournira les efforts et la direction nécessaire pour que l'association fonctionne et arrive au point où elle fournit des services pour lesquels les membres sont prêts à payer. Cette personne aura besoin d'assistance de tous les trois spécialistes de produit et d'un arrangement ressemblant à l'accord coopératif actuel MSU qui fournira un soutien à tous les SIM et à toutes les associations commerciales homologues dans d'autres pays du réseau, aidera à installer des systèmes de notification et de communication à base d'Internet et encouragera toute coordination et compatibilité entre les systèmes de compte rendu. Cette même personne servira de cadre exécutif, soutenue par les spécialistes de produit et l'accord coopératif pour mettre au point et éprouver des systèmes pour saisir et exécuter les commandes de produit, pour définir des normes de performance des contrats, ainsi que des procédures pour régler les litiges relatifs à ces contrats au sein de la structure de l'association plutôt que par le biais du système des cours commerciales. Les associations commerciales auront également besoin des services de spécialistes de l'Internet et de bases de données, à temps partiel, pour continuer à développer les systèmes et à les relier entre eux.

Le soutien des associations villageoises, des entreprises de producteurs et des coopératives en vue de développer les structures faîtières et les capacités de contrat à terme seront apportées de la même manière que l'accord coopératif actuel avec CLUSA, probablement dans le cadre du RI-3, avec une mission plus élargie pour éprouver des approches novatrices à la création de capital. Des liens étroits devraient exister, structurés dans ce soutien et exigeant la collaboration et l'expérience conjointe entre les spécialistes des produits du programme commercial et les organisations apportant un soutien aux groupes villageois. Grâce à la confiance que suscitera l'approche, étayée par l'analyse de toutes ces activités au Mali proposées dans l'Annexe des céréales secondaires, le champ d'action d'une telle aide, tant de l'USAID que d'autres bailleurs de fonds, pourrait être nettement élargi. Cela demandera probablement une contribution plus importante de la part des ONG maliennes participantes.

Le soutien aux minoteries/usines de transformation des aliments de bétail est un autre domaine important au même titre que l'assistance au niveau de la technologie de la production dans d'autres domaines, à l'exemple de ce que fait le CAE à l'heure actuelle, mais davantage centrée sur les activités de promotion des exportations. Autre domaine prioritaire : les aliments pour la volaille, l'embouche des animaux et les opérations en aval, notamment la création de structures à la frontière, l'analyse de marché et le développement de marché dont les perspectives d'exportation de viande. Dans les 10 ans à venir, cette industrie sera transformée, passant d'une industrie fondée sur les produits agricoles secondaires à une industrie reposant sur les aliments fabriqués à base de maïs et, espère-t-on, aux services de vulgarisation privés, gérés par les usines de transformation des aliments pour bétail. C'est le prix du maïs qui détient la clé de la réussite de cette transition mais un grand nombre d'améliorations seront nécessaires aux

niveaux des aliments pour bétail, activités d'embouche du bétail et marketing avant que ces producteurs ne soient compétitifs par rapport aux fournisseurs mondiaux de la viande sur les marchés du littoral.

**ANNEXE B**

**POSSIBILITES ET CONTRAINTES DE PRODUCTION ET D'EXPORTATION  
POUR LES CEREALES SECONDAIRES**

**#PCE-I-812-98-00014-00**

## Table des matières

I. L'ARGUMENT POUR LES EXPORTATIONS CEREALIERES .....	1
Evolution de la production : 1985 - 2001 .....	1
Exportations de céréales secondaires : 1990-2002 .....	7
II. CANAUX COMMERCIAUX ACTUELS POUR LES CEREALES SECONDAIRES : NATIONAUX, REGIONAUX ET INTERNATIONAUX.....	11
III. CONTRAINTES ACTUELLES ET CONTRAINTES FUTURES PROBABLES ENTRAVANT L'EXPLOITATION AU MAXIMUM DU POTENTIEL DES EXPORTATIONS DE CEREALES DU MALI.....	13
Fluctuations saisonnières très prononcées des prix céréaliers.....	13
Politiques qui retardent la croissance de la production cotonnière.....	14
Manque d'assurances de qualité et d'approvisionnement des aliments pour bétail .....	15
Crédit commercial inadéquat pour l'emmagasinage et le commerce .....	16
Autres facteurs qui limitent le marketing des céréales.....	17
IV. PROGRAMME D'ELARGISSEMENT DU COMMERCE.....	18
Aider les associations commerciales à devenir des forces viables pour le développement et le changement du marché .....	18
Soutenir l'évolution des associations villageoises, des entreprises de producteurs et des organisations coopératives pour en faire des organisations faîtières d'approvisionnement, de stockage et de marketing des intrants.....	18
Mettre au point des contrats de vente à terme en utilisant les céréales emmagasinées comme garantie .....	19
Réduire les frais de transport et fournir un soutien aux activités régionales .....	22
Questions de financement.....	22
Cibler le soutien aux femmes là où c'est possible .....	23
V. ASSISTANCE TECHNIQUE NECESSAIRE .....	24

## I. L'ARGUMENT POUR LES EXPORTATIONS CEREALIERES

### Evolution de la production : 1985 - 2001

De 1984 à 2001, la production céréalière totale au Mali a augmenté de 3,6% par an, nettement plus donc que la croissance générale de la population de 2% (Tableau C-1).<sup>1</sup> La performance par type de céréale changeait nettement. Pour le riz, le taux de croissance était de 9,3% par an. Pour le maïs, il était de 3,4% par an, comprenant une nette baisse de la production les deux dernières années et sans compter les résultats très médiocres de 1984-1985. La production de blé s'est accrue à une cadence encore plus rapide, presque 13% par an, partant d'une base très petite. Pendant cette période, la production de mil est restée pratiquement inchangée et la production de sorgho s'est accrue au taux de 2% par an. L'essentiel de la croissance de la production de sorgho a eu lieu avant la dévaluation. Depuis la dévaluation, la production de sorgho a diminué de 4,7% par an. Si le mil et le sorgho représentaient 78% de la production céréalière totale pour 1984-1986, il ne représentait par contre que 50% en 2001-2002. Alors que le maïs représentait moins de 10% de la production de céréales secondaires en 1984-1986, en 1999-2002, il représentait presque 20%. A l'évidence, une substitution très importante a lieu entre le maïs et le riz d'une part et le mil et le sorgho d'autre part. Cette substitution semble s'être accélérée depuis la dévaluation.

Les taux de croissance très rapide de la production de riz, de maïs et de blé, s'ils peuvent être maintenus, posent le fondement qui permettra au Mali de devenir un exportateur très important de céréales dans un futur relativement proche. Pour les trois produits, il existe un volume important de plasma germinatif et une recherche importante qui peut stimuler des accroissements de rendement et de productivité des terres et de la main-d'œuvre. Les trois cultures poussent dans des conditions qui sont favorables à une expansion continue : le riz dans l'Office du Niger, le blé au Nord, avec le potentiel d'une double culture avec certaines variétés de riz dans des systèmes de contrôle d'eau et le maïs dans le Sud relativement bien arrosé. Le potentiel de la production et de l'exportation de riz est discuté dans l'Annexe C. Dans la présente Annexe, nous parlons des céréales secondaires : maïs, mil et sorgho.

Les rendements des céréales secondaires prises comme un groupe sont restés de fait stagnants depuis 1984-1985, suivant plus ou moins les niveaux de pluviosité. Les légères diminutions de rendement de 1984 à 2001 indiquées sur le Tableau C-1 reflètent de faibles niveaux de pluviosité des deux dernières années plus que tout autre phénomène. On note, semble-t-il, un accroissement des rendements dans les années suivant immédiatement la dévaluation, au-delà de ce qui pourrait être expliqué par les hausses de

---

<sup>1</sup> Dans le Tableau C-1, la base n'est pas la même pour chaque céréale. Le climat et d'autres facteurs n'ont pas la même influence selon la culture. De plus, il existe à l'évidence des anomalies dans les données. Il s'agit de données administratives et non pas de données d'échantillon. Par conséquent, elles sont soumises à pas mal de jugement. La période de base utilisée pour chaque culture est notée sous la production et choisie de sorte à représenter plus exactement la tendance réelle de chaque céréale. Cela est dû au fait qu'il existe une fluctuation très prononcée dans la production qui provient de la pluviosité chaque année.

pluviosité à elles seules. Cela indique que les prix céréaliers plus élevés suivant la dévaluation ont stimulé l'intensification de la production, du moins pendant un temps. Et pourtant, ces données montrent que, dans l'ensemble, les augmentations de la production de céréales secondaires ces 15 dernières années sont venues en grande partie de l'expansion de la superficie totale cultivée, environ 2,6% par an. Si l'on en juge uniquement d'après cette base, on n'a guère de raison de penser que les céréales secondaires deviendront d'importantes cultures d'exportation, sauf dans la mesure où la production rizicole accrue change les préférences du consommateur, poussant ainsi les céréales secondaires vers les marchés d'exportation. Toutefois, un examen du maïs indique qu'une telle conclusion risque d'être trop pessimiste.

Voir Table B-1

Les rendements du maïs ont énormément fluctué depuis 1984, répondant à plusieurs facteurs, pas simplement la pluviosité. Tout au début de la période, les rendements de maïs dépassaient 1,5 tonne/hectare quand la pluviosité était inférieure à la normale, pour chuter encore davantage à presque 1,1 tonne/hectare, juste avant la dévaluation quand les prix céréaliers étaient très faibles. Ensuite, ils ont nettement augmenté suivant la dévaluation pour chuter encore de manière plus prononcée ces trois dernières années, alors que diminuaient les pluies et, chose probablement encore plus importante, alors que les problèmes dans le secteur cotonnier commençaient à contaminer la production de maïs.

Le maïs est cultivé essentiellement en rotation avec le coton. Il a reçu un soutien très important sous forme de vulgarisation, investissement, approvisionnement en intrants et services de crédit fournis par la CMDT et l'OHVN aux producteurs de coton. La superficie sous coton s'est étendue de plus de 7% par an pendant les dernières 17 années et la superficie sous maïs a augmenté de la moitié de ce taux. Le maïs profite des engrais laissés par terre avec la campagne cotonnière et de l'accès à la traction animale permettant d'étendre les zones cultivées, ainsi que du crédit pour l'engrais destiné à l'application directe au maïs. L'excellent potentiel d'exportation à long terme du coton montre que la production de maïs pourrait continuer à s'accroître parallèlement à la production cotonnière, fournissant d'importantes quantités de maïs et de ses produits de remplacement, le mil et le sorgho, aux fins d'exportation. Cela, conjugué à une production accrue de riz, devrait exercer une solide pression à la baisse sur les prix des céréales secondaires une fois satisfaite la demande régionale aux prix actuels.

Le côté production agricole des activités de la CMDT est considéré en règle générale, comme très efficace, ayant réussi à accroître la production de coton et de maïs et à encourager un développement rural diversifié dans les régions où intervient la CMDT. Toutefois, certains problèmes liés à ces coûts de transformation élevés pour le coton, le prix du coton-graine et la relation « favorisée » avec HUICOMA, chargé de la transformation du coton-graine, sont à l'origine des demandes de libéralisation du secteur cotonnier. Le danger, c'est qu'on renverse le bébé avec l'eau du bain. En effet, le tableau relativement optimiste que nous avons brossé pour la production céréalière pourrait être mis en péril par une transition mal envisagée et mal conçue vers un secteur cotonnier plus libéral. Les marchés du secteur risquent de ne pas être suffisamment développés pour absorber tout ce que l'on attend d'eux à court terme si une libéralisation à échelle complète se fait trop rapidement. Il serait plus judicieux de se concentrer sur des questions qui sont problématiques actuellement – frais de transformation, prix du coton-graine et de la graine de coton et position préférentielle accordée à HUICOMA pour le coton-graine – puis avancer plus prudemment vers les aspects production et vulgarisation qui semblent bien mieux fonctionner, de fait qui ont fonctionné extrêmement bien au fil du temps.

Les liens étroits entre le maïs et le coton en ce qui concerne les exportations potentielles de céréales pourront être mieux appréciés si l'on examine la chute de la production et de la superficie de maïs ces deux dernières années et la manière dont les exploitants et les

marchés ont répondu. La chute semble être liée étroitement aux prix à la production de coton et à la manière dont ces prix sont fixés.

Les prix aux producteurs pour le coton sont généralement fixés en octobre, bien après que ne seraient achevées la préparation de la terre et les plantations. De faibles cours mondiaux pour la fibre de coton en 1998 et en 1999 expliquent en grande partie les déficits importants de la CMDT, entraînant une chute du prix aux producteurs, qui est passé de 185 FCFA/kg de coton-graine en 1998-1999 à 150 FCFA pour 1999-2000.<sup>2</sup> De plus, environ 30 000 hectares de coton étaient inondés après les plantations de 1999, avec perte complète des intrants utilisés. Cela a réduit la production cotonnière d'environ 10%, d'où une crise pour le programme de crédit puisque les producteurs touchés par les inondations n'avaient pas les moyens de payer pour les intrants perdus. L'année suivante, 2000-2001, a vu les producteurs menacés de ne pas planter du coton si le prix n'était pas augmenté par rapport à l'année précédente. Le débat sur le prix a continué jusqu'à ce qu'il soit trop tard de planter soit du coton, soit du maïs et la production des deux a nettement chuté. En fin de compte, le prix a été fixé à 160 FCFA/kg, plus le dividende qui s'élevait à 10 FCFA. L'année suivante, le prix a été fixé à 200 FCFA/kg, avant les plantations et nettement au-dessus des cours mondiaux.<sup>3</sup> Toutes ces décisions sont à l'origine d'une nette reprise de la production cotonnière en 2001-2002, d'une déviation des terres et autres ressources passant du maïs au coton et de prix à la consommation nettement plus élevés pour les céréales secondaires.

Les terres qui sont passées du maïs au coton en 2001-2002 étaient parmi les plus productives et celles utilisant le plus les engrais. De plus, l'importance accordée par les producteurs au coton a retardé la plantation du maïs dont une partie n'a jamais été plantée à cause des mauvaises conditions de pluviosité au fur et à mesure que progressait la campagne. Aussi, tant la superficie sous maïs que les rendements moyens du maïs ont-ils nettement chuté par rapport aux années avant la crise. Une telle situation existait alors que les prix du maïs et des céréales secondaires avoisinaient des records *au moment de la plantation*.

Cette expérience en ce qui concerne le maïs et le coton sur la période 2000-2001 souligne plusieurs éléments qui exercent une profonde influence sur la manière dont les céréales secondaires pourraient aider les exportations du Mali dans les 10 années à venir. Probablement la chose la plus importante concerne cette substitution considérable entre le maïs et le coton dans les parties les plus humides du pays, bien que l'ensemble technique encouragé par la CMDT et l'OHVN insiste sur la rotation du maïs et du coton pour mieux utiliser les résidus d'engrais de la culture cotonnière. La chose est importante car, si l'on

---

<sup>2</sup> Les 150 FCFA payés en 1999-2000 étaient de fait 145 FCFA pour le prix de base pour 1999-2000 et un dividende de 5 FCFA/kg de 1998-1999. Le prix touché par les producteurs est de fait une combinaison du prix de base pour l'année actuelle et d'un dividende de la campagne de production précédente. Vu que les deux sont payés plus ou moins en même temps, la plupart des exploitants pensent que le total est le prix de l'année courante.

<sup>3</sup> Il s'agit là d'une décision politique du gouvernement qui aggravera certainement les pertes commerciales de la CMDT. D'après les cours mondiaux de la fibre de coton en avril 2001, le prix aux producteurs ne devrait pas dépasser 165 FCFA/kg, en supposant que le coton-graine est vendu au prix de marché et tel n'est pas le cas.

en juge d'après les données analysées par HORUS Entreprises/SERNES (2001) et Timbo, Diakite et Metzger (1999), une année sur cinq, le coton malien n'est pas compétitif sur les marchés mondiaux au prix de producteur de 175 FCFA/kg ou plus, même quand la graine de coton est estimée à parité avec les exportations (72 FCFA/kg). Qui plus est, tant que des réductions de coût ne seront pas réalisées quelque part le long de la filière de production/transformation/marketing, en outre de celles déjà en cours du côté égrenage et administratif de la CMDT, le coton malien sera de moins en moins compétitif sur les marchés mondiaux alors que d'autres pays continueront à introduire des variétés à rendement plus élevé et davantage résistantes aux maladies.

La capacité et la volonté des producteurs de passer du coton au maïs signifient que, dans des marchés libéralisés, lors d'années où les prix du coton sur le marché mondial (et, par conséquent, les prix aux producteurs) sont faibles, si le prix est communiqué suffisamment tôt aux producteurs et si les conditions climatiques le permettent, ils passeront au maïs et au sorgho. En 2001-2002, cela aurait signifié une subvention nettement moindre pour les producteurs de coton, des prix plus faibles pour les céréales secondaires sur l'ensemble de la région, des exportations de céréales secondaires bien plus élevées et davantage de réductions de la pauvreté pour les consommateurs de céréales secondaires. Bien sûr, les producteurs de coton auraient souffert de la perte de la subvention et les producteurs de céréales secondaires auraient souffert dans la mesure où ils vendent leurs céréales. Mais les avantages qu'auraient retirés d'une telle situation le gouvernement, l'économie et les consommateurs auraient dépassé de loin ces pertes.

Cette expérience démontre un second élément : la réponse de l'offre de maïs aux prix du coton et la volonté des producteurs d'appliquer (ou de ne pas appliquer) des engrais au maïs quand les prix relatifs le justifient. Par conséquent, dans une structure de marché libéralisé pour le coton, il faudrait réfléchir à la manière dont les producteurs achètent les engrais, l'équipement de traction animale et autres intrants pour les céréales aussi bien que pour le coton. Si elle n'est pas gérée correctement, la libéralisation de la production et du marketing de coton pourrait avoir un impact très négatif sur la production de maïs et la disponibilité de céréales secondaires aux fins d'exportation, sans même mentionner les répercussions négatives sur la production cotonnière. Cela nous montre également que toute stratégie de développement agricole axée sur les exportations devrait accorder une haute priorité à la réduction du coût et à un meilleur coût-efficacité des engrais au Mali. Il faudrait au moins exonérer les engrais de la taxe à la valeur ajoutée.

Un troisième point concerne le niveau d'intégration des marchés céréaliers sur l'ensemble de la région sahélienne suite à la création de l'UMEOA et du TEC. Les rapports mensuels de FEWS sur l'état de moisson le montrent clairement (FEWS, 2002). Malgré une moisson abondante de céréales secondaires en 1999-2000, les prix aux producteurs sont restés les mêmes sur l'ensemble de 2000, d'abord à cause des exportations plus importantes vers les pays voisins qui avaient des résultats moins favorables et ensuite, à cause des problèmes touchant le coton. Après la moisson de 2000-2001, ils ont continué à augmenter suite à des exportations massives et de faibles stocks de reports de l'année précédente. Les accroissements ont continué tout au long de la période de végétation de 2001, alors que les producteurs accordaient une plus haute

priorité au coton qu'au maïs et au sorgho. Après une pause pendant un ou deux mois au moment de la moisson, les prix post-moisson ont grimpé à nouveau alors même que les moissons étaient bonnes dans les pays voisins et au Mali, la récolte de céréales secondaires était presque 5% plus élevée que l'année précédente. Selon FEWS, cette augmentation était provoquée partiellement par les producteurs de coton gardant leurs céréales en réserve parce qu'ils avaient reçu tôt le premier paiement de coton et n'avaient pas besoin de vendre leurs céréales pour obtenir de l'argent comptant pour les besoins qui s'étaient accumulés pendant la saison de végétation. De fait, les producteurs étaient en train de spéculer sur les prix céréaliers grâce à leurs revenus cotonniers.

Les prix plus élevés étaient suffisants pour encourager des importations au Mali de céréales secondaires provenant de pays voisins dont une partie, apparemment, avait été exportée du Mali au début de l'année. Jusqu'à présent, en 2002, FEWS estime que 166 000 tonnes de mil, de sorgho et de maïs ont été exportées vers les pays voisins, dont 66 000 vers le Sénégal, où la pluviosité dans le bassin des arachides a été la plus faible depuis 20 ou 30 ans. Le démarrage tardif de la seconde saison des pluies le long du littoral en Côte d'Ivoire laisse à penser qu'une pression continue s'exercera sur les prix céréaliers au Mali pendant 2002-2003. Tous ces éléments ont maintenu à un niveau élevé les prix des céréales secondaires au Mali. Le Tableau C-2 montre l'influence ainsi exercée sur les prix du mil dans les marchés de consommateurs à Ségou. Ségou est la principale région de production du mil.

Aussi, s'il semble exister au Mali un considérable potentiel pour continuer à augmenter la production du maïs, la réussite dépend pourtant davantage d'actions ciblant le coton que de mesures dirigées strictement vers la production de maïs. Si le Mali réussit à maintenir le taux d'accroissement de la production de coton de ces 17 dernières années et si les accroissements de la production de riz maintiennent leur cadence élevée, nul doute que soit les exportations de céréales du Mali vont nettement augmenter, soit les prix céréaliers vont nettement diminuer ou, chose plus probable encore, une combinaison des deux encouragera et augmentera les revenus du producteur et du consommateur et accroîtra nettement les exportations de céréales et de bétail.

**TABLEAU C-2 : PRIX DU MIL SUR LES MARCHES DE CONSOMMATEURS A  
SEGOU : 1998-2002**  
(FCFA/Kilo)

Mois	Moyenne					
	1996-2000	1998	1999	2000	2001	2002
Jan	91	91	100	61	80	131
Fév	91	92	100	61	93	137 *
Mar	94	101	100	61	103	148 *
Avr	97	119	100	62	134	159 *
Mai	105	140	100	60	126	162 *
Juin	105	129	100	62	125	163
Juil	113	147	105	62	140	175 *
Août	119	161	100	70	150	
Sept	111	158	87	62	158	
Oct	110	163	88	69	155	
Nov	101	125	80	84	125	
Déc	92	104	76	80	105	

\* Interpolé du graphique des prix

Source : Rapports mensuels FEWS

### **Exportations de céréales secondaires : 1990-2002**

Tyner et al. (2002) notent que le Mali compte un avantage comparatif au niveau de la production de céréales secondaires destinées à l'exportation sur les marchés régionaux. Ils attribuent cet avantage à la faible nature du point de vue intrants/résultats de la production céréalière au Mali qui dépend fortement de la main-d'œuvre et des terres familiales. Ils notent la disponibilité d'ensembles techniques pour les semences, les engrais et la rétention d'eau pour le maïs et le sorgho, qui pourraient augmenter très nettement les rendements sur une période relativement courte. Cela nous montre que les producteurs du Mali peuvent, potentiellement du moins, répondre aux meilleures possibilités d'exportation à l'aide d'une production accrue.

Le Mali est déjà l'un des principaux fournisseurs de céréales secondaires sur les marchés régionaux. La plupart des exportations de céréales secondaires du Mali sont officieuses et l'on ne connaît pas les quantités. Les céréales secondaires sont écoulées de part et d'autre des frontières des pays voisins en réponse aux prix relatifs, revenant parfois au Mali pendant la même saison, alors que les déficits de la pluviosité régionale entraînent des déficits de la production dans telle ou telle région. Le Tableau C-3 indique les exportations officielles, dont celles du riz, ces 11 dernières années. Les exportations officieuses sont probablement un multiple de celles-ci. Généralement, c'est le mil qui est en tête de liste, mais les quatre céréales ont connu des accroissements des exportations officielles depuis 1999. Les comptes rendus de FEWS indiquent que les exportations de céréales au Mali ont nettement augmenté pendant la période 2000-2002 et que 166 000

tonnes de mil, de sorgho et de maïs ont été exportées vers les pays voisins jusqu'à présent, en 2002. Prises ensemble avec les données de production du Tableau C-1, ces informations nous montrent que le Mali est sur le point de connaître un véritable décollage des exportations céréalières.

Certes, le maïs n'a pas été une culture d'exportation importante, mais la situation pourrait changer. Généralement, le maïs est la moins chère des trois céréales<sup>4</sup> et a pris une place importante dans les régimes locaux et régionaux. Le fait qu'il détient un bien meilleur potentiel de rendement que le mil ou le sorgho sous culture intensive suggère que cette transition continuera, surtout si les engrais sont disponibles dans les principales zones de production sous une forme et à un coût qui encouragent les exploitants de les utiliser. Une production accrue de maïs par rapport au mil et au sorgho poussera également une plus grande quantité de mil et de sorgho sur les marchés d'exportation régionaux où le maïs est soit plus abondant (pays côtiers du Sud), soit là où le climat est trop sec pour vraiment cultiver beaucoup de maïs (Sénégal). Par la suite, la production de maïs augmentera suffisamment pour faire baisser de manière régulière les prix des céréales secondaires, exception faite bien sûr des années de sécheresse.

**TABLEAU C-3 : EXPORTATIONS DE CEREALES DU MALI :**  
**1990 - 2001**  
(Tonnes)

<u>Année</u>	<u>Mil</u>	<u>Sorgho</u>	<u>Maïs</u>	<u>Riz</u>
1990	7219	114	715	116
1991	3150	112	730	110
1992	5755	136	660	201
1993	3941	248	760	160
1994	3361	376	1904	185
1995	5055	440	1740	192
1996	7221	233	1680	200
1997	7850	233	1568	182
1998	8031	301	1563	109
1999	11801	380	1755	207
2000	7592	3254	8321	2336
2001	27292	888	6898	2336

Source : Diakite, 2002

Selon les données de la FAO, les importations de maïs en Guinée dépassaient 25 000 tonnes en 1997 et 1998, période la plus récente pour laquelle on dispose de données (Conseil, 2001). Les importations au Sénégal, certes irrégulières, s'élevaient à presque

<sup>4</sup> Les prix du marché du maïs, du sorgho et du mil se suivent très proches et, généralement, ne sont pas trop différents les uns des autres. Le mil est généralement la plus chère des trois céréales, environ 4% de plus que le sorgho et 7% de plus que le maïs au niveau détail, selon des données de 10 ans fournies par Tyner et al. (2002).

50 000 tonnes par an sur la même période. Les importations au Niger étaient de 16 600 tonnes en 1998, mais négligeables les années précédentes. Elles étaient également négligeables dans les autres pays de l'UMEOA. Les importations de mil et de sorgho étaient négligeables dans tous les pays de l'UMEOA. Ces statistiques servent davantage à confirmer l'importance du marché informel pour les mouvements de céréales secondaires dans la région que pour brosser un tableau exact des échanges. Elles n'en donnent pas moins une assez bonne idée des pays qui connaissent des déficits de production chroniques. Le maïs compte le potentiel nécessaire pour être exporté du Mali vers tous ces pays en tant qu'ingrédient d'aliment de bétail équilibré et de bonne qualité. Mais avant que les exportations d'aliments de bétail ne puissent véritablement progresser, il faut que les coûts de ces aliments diminuent alors qu'augmente la qualité. A cette fin, la production et l'emmagasinage de maïs doivent augmenter suffisamment pour faire baisser nettement les prix du maïs pendant la chaude saison sèche. Il sera également difficile de maintenir des niveaux élevés d'exportations d'aliments de bétail si les coûts de ces aliments fluctuent autant qu'ils le font actuellement tout au long de la saison de production. Si l'on tient compte des prix qui existent pour le maïs lors de la saison chaude et sèche, il n'est guère économique de donner du maïs au bétail. Pour résoudre ce problème, il faut augmenter la production et améliorer le stockage du maïs pour les producteurs d'aliments de bétail. De même, on peut résoudre le problème, en maintenant l'orientation de l'alimentation des ruminants vers l'alimentation saisonnière qui profite des changements de prix saisonniers du bétail et minimisent l'alimentation supplémentaire quand les coûts de ces aliments sont élevés.

Il sera très important pour le Mali d'accroître la production de maïs si le pays veut maintenir des niveaux élevés d'exportations de bétail à long terme. Actuellement, la plupart des opérations d'embouche saisonnière utilisent les céréales et autres produits secondaires agricoles, plutôt que des céréales entières plus chères pour compléter le fourrage local. Cela fonctionne bien à petite échelle dispersée. Mais il n'existe simplement pas assez de produits secondaires pour soutenir des opérations à plus grande échelle. De plus, la plupart des produits secondaires n'apportent pas l'énergie nécessaire pour gagner suffisamment de poids dans le cadre des programmes d'alimentation intensive. La chose s'applique tout particulièrement à la production intensive de volaille. Si le maïs doit jouer un rôle important au niveau des exportations de bétail aux prix actuels et aux futurs prix probables de la viande rouge dans les pays voisins, il faut augmenter suffisamment la production de maïs pour faire baisser les prix des céréales secondaires et pour qu'il soit du moins rentable de fournir une alimentation supplémentaire au stock reproducteur pendant la saison sèche et chaude. Si le programme de production cotonnière maintient son dynamisme, la production accrue de maïs commencera probablement à pousser à la baisse les prix pour toutes les céréales secondaires et cela, dans un futur relativement proche. Des prix plus faibles des céréales secondaires diminueront le coût d'opportunité des pâturages plantés. C'est chose importante puisque les pâturages plantés deviendront importants pour maintenir l'élevage car les pacages communaux sont de plus en plus rares dans les régions à haut potentiel du pays.

Outre son potentiel pour alimenter le bétail, une production accrue de maïs et de sorgho au Mali servira essentiellement à augmenter la sécurité alimentaire dans la région centrale de l'UMEOA via des prix plus faibles pour les céréales secondaires dans la région. Ces prix plus faibles stimuleront l'industrie d'alimentation et d'exportation du bétail au Mali et dans les pays voisins lors d'années d'amples réserves. Mais pendant les années avec peu de pluviosité, des prix plus élevés dirigeront le maïs du bétail vers la consommation humaine. Aussi, si l'on met en place une importante industrie d'alimentation du bétail fondée sur du maïs bon marché, on se donne un moyen de gagner des recettes étrangères à partir des céréales secondaires quand l'offre est abondante tout en créant une réserve silencieuse pour la consommation humaine lors d'années de peu de pluviosité. Cela contribue directement aux objectifs de l'USAID concernant la réduction de la pauvreté et la sécurité alimentaire au Mali.

Si l'USAID est d'accord pour faire de la croissance de la production de maïs le fondement d'une production et d'exportations de bétail, il faudra revoir les indicateurs pour RI-1. Il serait bon d'utiliser un indicateur plus direct se rapportant à la production visée de céréales secondaires. Les hectares plantés en céréales secondaires, avec un but visant à maintenir le taux de croissance de 2,6% ces 15 dernières années semble un objectif raisonnable. Par ailleurs, si l'USAID s'engage directement dans l'accroissement de la production de maïs par le biais de l'utilisation d'engrais et d'autres technologies d'intensification, alors une mesure de production de maïs serait plus appropriée.

## **II. CANAUX COMMERCIAUX ACTUELS POUR LES CEREALES SECONDAIRES : NATIONALS, REGIONAUX ET INTERNATIONAUX**

Actuellement, le marketing des céréales secondaires au Mali est entièrement confié au secteur privé. Les céréales passent des producteurs aux collecteurs/grossistes/semi-grossistes et de là aux marchés en gros, à l'échelle nationale, régionale et internationale. Généralement, les grossistes ont des correspondants dans les petites villes et dans les petits marchés particuliers avec lesquels ils travaillent régulièrement et qui leur fournissent une information sur le marché local. Il peut s'agir d'autres grossistes ou semi-grossistes. Quand le négociant voit une occasion, il communique une commande au correspondant, généralement par téléphone portable, et celui-ci commence ensuite à faire des achats pour son propre compte, aux fins de revente au négociant. Une fois la commande complète, le négociant envoie son camion pour prendre livraison. Généralement, le correspondant garde les bénéfices de la transaction au-delà de sa marge anticipée. Le négociant avance parfois l'argent au correspondant pour faire l'achat, mais ce n'est pas toujours le cas. Les ventes peuvent également aller dans le sens opposé, quand le correspondant indique un marché favorable et offre d'acheter pour le négociant à un prix fixe et celui-ci, généralement, livre les céréales en contrepartie du paiement, après la vente. Chaque partie peut démarrer une transaction suivant les occasions qu'elle voit.

Les grossistes sont la principale source de financement pour le commerce des céréales. Ils financent aussi bien le stockage que le transport. Ils peuvent, à leur tour, chercher à obtenir un crédit d'une banque commerciale, surtout pour se constituer des stocks pour remplir une commande importante aux fins d'exportation ou pour emmagasiner les céréales et les revendre par la suite. La disponibilité d'un tel crédit dépend de leur solvabilité ou d'autres biens qu'ils possèdent et qu'ils engagent comme garantie pour le crédit. Il n'est pas chose courante de prendre les céréales emmagasinées elles-mêmes comme garantie pour un prêt. Il serait probablement possible de fournir un financement à des négociants moins bien établis en créant une relation entre les banques et les négociants plus importants avec leurs propres dépôts qui peuvent superviser les céréales emmagasinées pour la banque et ainsi, s'en servir comme garantie pour financer les échanges à l'intention des négociants plus petits. Cela demanderait un système permettant d'effectuer les paiements aux banques avant de sortir les céréales des dépôts, mais diminuerait par ailleurs la quantité de capitaux personnels dont aurait besoin un négociant pour effectuer les transactions.

L'emmagasinage des céréales se fait au niveau de l'exploitation par le producteur et par les négociants dans les villes plus grandes. L'emmagasinage au niveau de l'exploitation a l'avantage de connaître moins de pertes puisque les céréales stockées sans être pilées ont une meilleure capacité d'emmagasinage que les céréales pilées, bien que ces dernières soient plus faciles et moins chères à traiter.

Les échanges internationaux de céréales secondaires fonctionnent plus ou moins de la même manière que le commerce national, sauf que l'échelle est plus grande et qu'il existe

plus d'obstacles bureaucratiques qu'il faut surmonter. En théorie, le transfert d'argent d'un pays à l'autre entre partenaires commerciaux non-UMEOA relève d'un problème, mais très peu de négociants de céréales semblent dépendre du système bancaire formel, préférant arranger leur propre financement. Etant donné que le système de transfert bancaire est tellement compliqué pour le moment, il est difficile d'imaginer ce que l'on pourrait faire dans les quelques années à venir qui encouragerait les marchands de céréales à changer leur approche.

Chose plus importante que le financement, les marchés d'exportation régionaux imposent différentes normes de qualité que les marchés nationaux, lesquelles sont assez faibles d'ailleurs pour le moment. Certains négociants avec des contrats qui imposent des normes de qualité nettoient et réemballent les céréales destinées aux exportations. L'USAID a apporté une assistance aux marchands de céréales par le biais du CAE pour lui permettre d'écouler un produit de meilleure qualité. Au regard de son importance sur le marché céréalière régional, certains pensent que le Mali occupe une bonne position pour prendre en main les rênes et établir des normes de classement objectif pour les exportations de céréales. Si la production céréalière maintient sa cadence du passé, le marché lui-même fournira l'incitation et la discipline pour de telles normes.

### **III. CONTRAINTES ACTUELLES ET CONTRAINTES FUTURES PROBABLES ENTRAUVANT L'EXPLOITATION AU MAXIMUM DU POTENTIEL DES EXPORTATIONS DE CEREALES DU MALI**

#### **Fluctuations saisonnières très prononcées des prix céréaliers**

Pendant la plupart des années, les prix céréaliers chutent nettement au moment de la moisson et grimpent à nouveau alors que s'éloigne cette saison de la moisson. Les prix continuent généralement à grimper pour arriver à un pic pendant la soudure, période couvrant les mois avant la première moisson, quand la faim se fait davantage ressentir. La terrible fluctuation des prix des céréales secondaires entre la moisson et la soudure reflète en partie le déséquilibre entre l'offre et la demande de céréales au moment de la moisson, déséquilibre imputable lui-même à d'autres causes. Certes, c'est ce déséquilibre qui est source de bénéfices pour les marchands qui ont les capitaux nécessaires pour profiter de cette situation, mais cela se fait aux dépens des revenus de l'agriculture sans compensation pour les consommateurs. Si ces céréales sont ensuite exportées à cette époque, le Mali perd la marge de stockage et les bénéfices spéculatifs qui s'accumulent jusqu'à ce que les céréales soient vendues. Cela peut représenter jusqu'à 30%-50% de la valeur des céréales exportées proche de la moisson. Alors que les exportations deviennent un canal plus important pour écouler les excédents céréaliers du Mali, de telles pertes de devises étrangères se feront de plus en plus grandes.

Un rapport récent de FEWS (FEWS, 2002) explique pourquoi cette chute prononcée des prix se situe au moment de la moisson et des mesures qu'on peut prendre pour la réduire. Le rapport note que les producteurs de coton détenaient des stocks de céréales dans l'exploitation plus importants que la normale, suivant un paiement précoce du coton en 2001. C'est l'une de plusieurs explications avancées pour indiquer pourquoi les prix au moment de la moisson de 2001 ne sont pas restés faibles aussi longtemps que lors des années précédentes, suivant la moisson. Si c'est correct, et cela semble certainement logique, cela montre qu'en fournissant des avances de paiement aux producteurs (prêts) en contrepartie des céréales emmagasinées, on augmente le propre investissement du producteur au niveau du stockage et de la commercialisation des céréales, réduisant ainsi les fluctuations de prix entre la moisson et la soudure.

Généralement, les prix des céréales secondaires chutent nettement au moment de la moisson car ce sont les premières à arriver à maturité et les exploitants agricoles ont besoin d'argent pour divers besoins qui se sont présentés pendant la soudure et au début de la saison de végétation, époque où ils manquent généralement d'argent. Verser ces paiements précoces pour le coton paye de fait les producteurs par rapport aux cultures emmagasinées. Cette même procédure pourrait être utilisée pour d'autres produits avec des prêts ou avances de paiement, se substituant aux paiements d'achat. Le projet CARE DAD utilise une approche analogue en fournissant une avance de paiement de 30% de la valeur du riz emmagasiné et le restant au moment où le produit est vendu. Le projet CIDA PACCEM va plus loin en fournissant une avance de paiement (crédit) de 60% de la valeur estimée de la culture au moment de la plantation pour fournir un accès aux

intrants et autres dépenses occasionnées par la culture. C'est bien plus que ce qui est nécessaire pour les coûts de la production à elle seule et cela ressemble à payer un ouvrier agricole au début de la semaine de travail plutôt qu'à la fin. Une fois que vous commencerez à le faire, les exploitants auront besoin d'argent simplement quelques mois plus tard. Non seulement d'importants paiements faits en avance créent un réel danger moral pour le programme de soutien au crédit/prix, mais probablement qu'ils ne pourront pas être maintenus si ce n'est sur une base étroitement supervisée.

Le problème de la baisse des prix au moment de la moisson ne tient pas à la stupidité de l'exploitant ou au fait qu'il ne veut pas prendre de risque, cela vient des capitaux limités dans les zones rurales et les premières moissons sont la source la plus rapide d'argent. Si le coton était la première récolte achetée par des marchands privés sur le marché ouvert plutôt que par la CMDT à un prix fixe, les exploitants le vendraient en grande quantité sur le marché et cela ferait diminuer les prix du coton. Les prêts en contrepartie des cultures emmagasinées peuvent fournir l'argent nécessaire sans retirer le produit du dépôt. Cela limite la chute des prix au moment de la moisson et assure une meilleure stabilité des prix sur l'année entière, toute chose étant égale par ailleurs. Cela permet à son tour aux producteurs d'obtenir de meilleurs gains du stockage et du commerce tout en réduisant les pertes de moisson puisque la plupart des céréales se gardent mieux sous forme non épluchée que sous forme de grain. Ensuite, les producteurs peuvent piller les grains au moment où les demandes pour leur main-d'œuvre sont moins pressantes et où les prix du marché sont plus intéressants. Si cette initiative se fait sur la base de l'association des producteurs, l'association pourrait être en mesure de charger un camion aux fins de livraison sur des marchés régionaux d'exportation quand les prix sont plus élevés, tout cela financé par un seul prêt obtenu par les cultures emmagasinées.

### **Politiques qui retardent la croissance de la production cotonnière**

La majeure partie de l'expansion de la superficie sous maïs ces 15 dernières années est due aux programmes d'intrants et de vulgarisation axés sur le coton. Par conséquent, tout ce qui menace la production cotonnière est également une menace pour la production de maïs et les exportations de céréales.

Les prix auxquels est vendue la graine de coton au Mali diminuent les prix et la production du coton-graine, moins actuellement que ce ne fut le cas récemment. La CMDT fixe artificiellement de faibles prix pour la graine de coton et octroie, sur une base préférentielle, des fournitures à HUICOMA et aux producteurs de bétail. Ainsi, une partie du revenu des producteurs de coton est versée à HUICOMA et aux producteurs de bétail. HUICOMA a gaspillé une grande partie de ses revenus complémentaires à entretenir une bureaucratie pléthorique, des opérations inefficaces et des compositions inutiles pour les aliments de bétail qu'il produit. Les producteurs de bétail ont gaspillé une grande partie de leurs octrois pour des rations alimentaires inefficaces. La vente de la graine de coton aux cours mondiaux en 1999-2000 aurait permis une majoration du prix pour le coton-graine versé aux producteurs de l'ordre de 25 FCFA, c'est-à-dire suffisamment pour éviter la grève du coton en 2001 et les prix très élevés à la consommation pour les céréales secondaires qui s'en sont suivis.

Des coûts d'égrenage élevés à la CMDT réduisent également les prix du coton puisque le prix de référence est fixé en fonction des résultats commerciaux de la CMDT. Ces coûts élevés réduisent les bénéfices, baissent le prix de référence et diminuent les incitations en vue d'augmenter la production cotonnière. Tant que le prix n'est pas vraiment arrivé à un faible niveau, cela pousse également à contracter la zone sous maïs et sorgho puisque le maïs et le sorgho sont cultivés en rotation avec le coton. Toutefois, quand le coton est tombé à des prix très faibles, la production de maïs a augmenté car les exploitants remplaçaient le coton par le maïs.

Tout retard au niveau de la situation des prix cotonniers et pour les préparations concernant la campagne de coton a réduit ou diminué les plantations de maïs ces dernières années avec un effet négatif sur la production de maïs. Actuellement, ce problème semble résolu.

La future libéralisation du secteur cotonnier pourrait comporter bien des surprises négatives, tant pour la production de coton que de maïs si elle n'est pas bien planifiée et exécutée. Les questions épineuses concernent l'accès continu aux intrants, les services de crédit et de vulgarisation pour le coton d'une part et pour le maïs et le sorgho d'autre part et la manière dont ces services seront financés et exécutés dans un environnement restructuré. Par le passé, la prestation de services intégrés s'est avérée le point fort des programmes de production de coton. Si une libéralisation complète empire cela pour une durée prolongée, alors il serait probablement bon de songer à une libéralisation partielle, peut-être libéraliser uniquement le côté transformation. Dans cette course à la libéralisation des marchés au Mali, cela vaut la peine de se rappeler que l'USAID favorise la libéralisation et la privatisation car nous supposons que des marchés libres produisent de meilleurs résultats que des résultats contrôlés. Si nous pensons que c'est vrai en règle générale, tel n'est pourtant pas forcément toujours le cas. L'excellente réputation et performance passée de la CMDT du côté production de l'équation du coton sera un test pour les défenseurs de la libéralisation qui devront montrer comment cela améliorera la production, comparé aux systèmes actuels. Vu l'importance du coton pour le Mali et pour la production de céréales, toute erreur de jugement ou toute adoption aveugle de l'idéologie pourrait coûter cher.

### **Manque d'assurances de qualité et d'approvisionnement des aliments pour bétail**

Ce thème est couvert en Annexe A. Les assurances de qualité et d'approvisionnement des aliments pour bétail sont importantes car les aliments pour bétail semblent en mesure de faire une contribution significative à l'accroissement des exportations, tant du bétail que du maïs en tant qu'ingrédient des aliments pour bétail. Le niveau de la contribution dépendra en grande mesure des questions de qualité et de disponibilité des aliments produits localement.

## **Crédit commercial inadéquat pour l'emmagasiner et le commerce**

Les marchands de céréales se plaignent du manque d'accès au financement. Et pourtant, certains des grands négociants qui ont réussi dans les affaires semblent avoir peu de mal à obtenir les capitaux dont ils ont besoin, soit à partir de leurs propres sources ou auprès de banques commerciales. Ces négociants utilisent généralement des biens autres que les céréales comme garantie pour leurs prêts bancaires. Ils fournissent une grande partie des liquidités du commerce céréalier en avançant des fonds à leurs correspondants pour qu'ils puissent acheter des céréales pour leur compte.

Les négociants qui semblent avoir le plus de mal à obtenir un crédit bancaire pour leurs activités commerciales sont ceux qui ne sont pas encore bien établis ou qui ont une mauvaise réputation en matière de crédit. Prêter à ces derniers vous mène droit à la catastrophe vu le peu d'efficacité du système des cours commerciales au Mali. Ils vont toujours s'en sortir avec quelque chose de suffisamment fou pour leur prêter de l'argent ou pour garantir leurs prêts au départ. Songeons à toutes les histoires, bien connues, des programmes de crédit agricole dans un grand nombre des pays de l'Afrique de l'Ouest, y compris le Mali, où des bailleurs de fonds naïfs démarrent des programmes de crédit agricole avec peu de contrôles et peu de sanctions et, ensuite, voient les taux de remboursement aller de 90% à 92% pendant la première année, à 78%-83% pendant la seconde année, puis à 65%-70% lors de la troisième année alors que les créanciers sérieux finalement réalisent qu'ils sont les seuls en train de rembourser avant la fin du programme. Ce n'est pas un problème d'accès au crédit ; c'est un problème de structure des programmes de crédit. Chaque fois qu'il existera une incitation de non-remboursement pour le prêteur, il existera un nombre suffisant d'entre eux qui mettront en péril le programme entier. A cet égard, si les banques insistent tant pour obtenir des garanties pour les prêts égales à la quantité de prêt plus les intérêts qui seront accumulés, c'est qu'elles ont un bon sens des affaires face aux réalités politiques et du marché. Peut-être risqueront-elles les capitaux des bailleurs de fonds, mais elles ne veulent pas risquer leurs propres capitaux, à moins qu'il s'agisse d'une entité quasi-publique comme la BNDA.

La solution à cette situation, en attendant une véritable réforme du droit commercial et du système des cours commerciales du Mali, consiste à éliminer, dans la mesure du possible, les risques de crédit, à trouver des manières d'apporter des garanties de prêt qui aident les nouveaux emprunteurs à établir leur crédit et aident les programmes de crédit à se donner une base de capitaux. Le premier aspect peut être exécuté en augmentant la probabilité que l'investissement pour lequel le crédit est recherché est un bon investissement pour commencer. A cette fin, on peut faire appel à l'éducation commerciale, l'assistance pour l'analyse des investissements, la préparation des plans commerciaux et le fait d'aider les banques de se donner une capacité pour évaluer des études de faisabilité. Mettre en place une base de capitaux demande l'acquisition du capital qui sera prêté et le suivi de près du remboursement des prêts, de sorte à pouvoir agir rapidement en cas de problème. Le suivi signifie notamment prendre des mesures

rapides pour saisir les garanties du prêt. Des taux d'intérêt élevés encouragent, bien plus qu'ils ne retardent le processus entier en fixant un solide début pour une rentabilité financière et en fournissant des revenus d'intérêt pour les échecs inévitables qui ne manqueront pas de se présenter. Pour les programmes de prêt agricole et rural, ces taux devraient forcément être plus élevés que pour les programmes de prêt urbain et d'échange de produits. En effet, le risque inhérent à la nature des investissements agricoles, ainsi que le coût d'opportunité des capitaux dans les zones rurales sont bien élevés.

Au Mali, à l'instar d'un grand nombre de pays africains, la principale leçon que doivent apprendre les bailleurs de fonds, les programmes de crédit et les emprunteurs, concerne l'importance primordiale et la nécessité de la discipline du programme. Le manque de remboursement ou un remboursement insuffisant est l'obstacle le plus grave qui entrave la viabilité des programmes de crédit. La leçon n'est guère facile pour les personnes concernées par des prêts, le nombre de bénéficiaires, le volume de crédit octroyé ou le volume de cultures emmagasinées qu'il faut estimer. Aux fins de viabilité à long terme, la croissance des prêts devrait toujours venir en seconde position après la croissance des capitaux internes.

### **Autres facteurs qui limitent le marketing des céréales**

Il s'agit d'un grand nombre des mêmes aspects limitant le marketing du bétail : taxes routières illicites, frais de transport élevés, information inadéquate sur les prix de marché provenant des centres de marchés régionaux et transferts bancaires des fonds très lents et compliqués. Le lecteur est prié de se rapporter à l'Annexe A pour de plus amples détails.

#### **IV. PROGRAMME D'ELARGISSEMENT DU COMMERCE**

##### **Aider les associations commerciales à devenir des forces viables pour le développement et le changement du marché**

Ce sont les mêmes aspects que pour l'élevage.

##### **Soutenir l'évolution des associations villageoises, des entreprises de producteurs et des organisations coopératives pour en faire des organisations faitières d'approvisionnement, de stockage et de marketing des intrants**

Le Mali a une riche expérience en ce qui concerne la mise en place de structures coopératives au niveau des villages pour le crédit, l'achat et la distribution d'intrants, le marketing de la production et, dans certains cas, même pour les services de vulgarisation, de santé et d'éducation aux habitants. Ces structures ont été renforcées grâce à tous les efforts déployés par des organisations françaises, canadiennes, hollandaises, allemandes, la Banque mondiale, l'USAID et des ONG engagées face au développement rural et à la réduction de la pauvreté rurale. Elles partent toutes du principe que l'habilitation, la formation et la discipline constituent l'essentiel de ce qui est nécessaire pour transformer les zones rurales. Certaines ont mieux réussi que d'autres. Il est grandement intéressant d'étudier ces structures pour cerner lesquelles réussissent le mieux, les caractéristiques qui sont associées au succès et pour guider les futurs efforts visant à fournir crédit, intrants, structure d'emménagement, formation et marketing aussi bien pour la production et le marketing des céréales que du bétail au Mali. L'étude devrait identifier les caractéristiques des programmes de microcrédit réussis, la faisabilité de mettre en place un fonds de garantie de prêt pour les IMF présentant les conditions requises et comment on pourrait le structurer et comment l'IMF et les associations de producteurs pourraient travailler ensemble pour financer les cultures emmagasinées et écouler directement les céréales et le bétail sur les marchés nationaux et d'exportation. La même étude devrait examiner les ramifications de l'utilisation des garanties de crédit pour l'IMF comme moyen d'octroyer des ressources aux femmes, surtout les femmes participant à la transformation des céréales ou à l'embouche de petits ruminants destinés à l'exportation.

Ces structures villageoises représentent probablement la plus grande base possible pour exploiter les ressources et diffuser les avantages liés à l'accroissement de la production, de l'emménagement et des exportations des céréales, ainsi qu'à l'augmentation des opérations d'embouche et des exportations de bétail. Elles présentent le potentiel nécessaire pour garantir une source de financement aux opérations d'embouche de l'élevage, surtout celle des petits ruminants aux mains des femmes. Elles peuvent garantir l'approvisionnement d'ingrédients pour les aliments du bétail et diminuer le niveau de financement demandé par les usines de transformation des aliments du bétail en vue de garantir leurs matières premières. Elles peuvent fournir des fonds de roulement en nature pour les exportations de céréales et de bétail qui doivent répondre à des exigences spécifiques du point de vue composition. Elles peuvent augmenter la création de capital dans les zones rurales en utilisant les dépôts d'alimentation comme garantie pour les prêts

à court terme destinés aux activités d'alimentation et de marketing. Certaines d'entre elles peuvent administrer les garanties de prêt, aussi bien ou même mieux que la BNDA, tout en les utilisant pour augmenter le capital dans les zones rurales où les taux d'intérêt dépassent généralement 50%-75%. De fait, il n'existe pas de limite à ce qu'elles peuvent faire, seulement dans ce que nous pouvons imaginer qu'elles peuvent faire. Et chaque petit pas est magnifique quand il s'agit de la réduction de la pauvreté.

Le Mali a l'expérience de révéler ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne quand il s'agit des coopératives au niveau village. L'USAID devrait profiter de cette expérience pour son programme de promotion des exportations des céréales et du bétail. L'USAID devrait notamment encourager l'organisation des groupements villageois en organisations faitières plus importantes orientées vers le marché qui peuvent mobiliser les capitaux et emprunter légalement de l'argent. Il existe une solution au principal problème à la base de la pauvreté rurale, le manque de capitaux. C'est la raison pour laquelle cette activité correspond le mieux au RI-3, bien qu'elle s'avèrera fort précieuse également pour les activités de production et de marketing.

### **Mettre au point des contrats de vente à terme en utilisant les céréales emmagasinées comme garantie**

Les questions se rapportant au manque d'accès au crédit sont essentiellement les mêmes pour les céréales que pour le bétail. Une des manières d'étendre le crédit pour l'emmagasinage et le commerce des céréales consiste à accorder des prêts en contrepartie des céréales emmagasinées. C'est un peu plus facile pour une banque de le faire avec réussite à grande échelle que ce ne l'est pour le bétail – les céréales ne meurent pas et elles peuvent être gardées à un coût relativement faible par rapport à leur valeur. Ce type de financement semble plus répandu parmi les coopératives villageoises et les programmes de microfinancement que pour les négociants de taille plus importante. Aux deux niveaux, il existe une marge importante permettant l'expansion. La fluctuation très prononcée des prix des céréales entre la moisson et la soudure est une mesure du potentiel d'expansion. Pour autant que cette différence dépasse les coûts d'emmagasinage aux taux d'intérêt des banques commerciales, les marchands seront incités à acheter plus de céréales aux fins de stockage et vente ou exportation par la suite. C'est la raison qui explique la pénurie chronique de finances : un commerçant peut toujours se faire plus d'argent s'il peut simplement obtenir davantage de capitaux.

Les céréales emmagasinées sont une source très sous-utilisée de capitaux pour le commerce céréalier. Lorsqu'on y songe, le stockage n'ajoute presque rien au rendement national, sauf le coût de le garder aux fins de consommation ultérieure. Lorsque les céréales sont gardées au niveau de l'exploitation agricole ou au niveau régional, une fois produites, les céréales sont là. L'essentiel, c'est qu'elles ne soient pas consommées jusqu'à une date ultérieure. Si les marchands souhaitent acheter les céréales aux fins de stockage, ils ont besoin de capitaux pour déplacer les céréales de l'exploitant agricole à leur propre contrôle et de capitaux pour construire et entretenir les structures d'emmagasinage. Si l'exploitant agricole souhaite emmagasiner les céréales, il n'a besoin d'investir que dans les structures d'emmagasinage puisqu'il possède déjà les céréales,

proportion la plus importante du coût de l'emmagasinage. Il est évident que, dans la mesure où les céréales peuvent être emmagasinées par les producteurs, le financement total pour l'emmagasinage sera nettement moindre. De plus, l'emmagasinage dans l'exploitation permet au producteur de gagner le prix du stockage et de la spéculation des prix, outre le revenu de la production sur les céréales qu'il a l'intention de vendre. Cela a des implications évidentes pour atteindre les buts de réduction de pauvreté de l'USAID.

Nul doute, la plupart des producteurs de céréales emmagasinent déjà leurs céréales, avec un volume plus ou moins important. Généralement, ils vendent les céréales tout le long de la campagne pour obtenir les revenus dont ils ont besoin pour les achats au comptant. S'ils vendent de trop, il leur faudra racheter plus tard à un prix plus élevé. L'intention, en général, est de les garder aussi longtemps que possible pour gagner autant que possible des surprix de stockage et de spéculation. Aussi, cela nous ramène à la question de la création de capital dans les zones urbaines et au manque de capitaux au moment de la première moisson. Si les exploitants agricoles peuvent obtenir du crédit en contrepartie de cette proportion de la moisson qu'ils ont l'intention de vendre, ils seront moins enclins à vendre au moment de la moisson.

Le diable se trouvera dans les détails. Le projet CARE DAD avait un bon modèle pour l'année 2001-2002. Il a fourni un prêt de 30% de la valeur du riz emmagasiné, le restant devant être payé au producteur, moins les coûts de stockage, une fois le riz vendu. L'association a gagné le surprix du stockage et le producteur a gagné le surprix de la spéculation des prix. A 30% de la valeur des céréales emmagasinées, les institutions de microfinancement peuvent entrer sur la scène. Si les céréales sont emmagasinées auprès d'un groupe de producteurs ayant une identité légale, vous avez alors une institution qui peut accumuler des petits volumes en volumes plus intéressants qui intéressent les négociants commerciaux ou que les associations peuvent échanger elles-mêmes.

Une fois que les groupes de producteurs ont des quantités importantes de céréales emmagasinées, ils peuvent conclure des contrats à terme avec des exportateurs, des usines de transformation et des grossistes dans les villes voisines de sorte à ce que les deux entités profitent de l'emmagasinage au niveau de l'exploitation. Le producteur obtiendra le prix de vente de la moisson, la marge d'emmagasinage plus une portion de la marge de spéculation des prix et le transformateur, le grossiste ou l'exportateur obtiendra les céréales et la portion restante de la marge de spéculation des prix.

Cette approche crée toutes sortes de possibilités intéressantes qui répondent aux besoins du marché d'exportation. Les contrats fournissent un mécanisme permettant de fixer et d'appliquer les normes de qualité pour les céréales destinées à l'exportation. Ils peuvent stipuler un paiement au comptant de la part du marchand ou de transformateur au producteur au moment de la moisson, ou même avant la moisson,<sup>5</sup> pour répondre aux besoins d'argent immédiats du producteur et éviter une chute des prix. Ils peuvent fournir des liquidités aux commerçants et aux usines de transformation qui ont besoin de

---

<sup>5</sup> Les contrats passés avant que l'on connaisse les résultats de la moisson introduisent toutefois un élément de risque pour les producteurs qui n'est pas chose très avisée pour le moment, à ce niveau du développement de l'agriculture du Mali.

capitaux de fonctionnement supplémentaires pour l'achat d'intrants et ils peuvent fournir un investissement profitable, bien garanti, à rendement élevé pour les institutions de microfinancement.

Le montant du paiement initial stipulé dans les contrats sera un déterminant important de la réussite du programme. Il doit être suffisamment faible par rapport aux gains éventuels et aux garanties fournies dans le contrat pour que les acquéreurs des céréales prennent le risque de conclure le contrat et suffisamment élevé pour que le paiement restant soit intéressant pour les producteurs. Il ne sera pas très réussi quand la différence entre les prix céréaliers à la moisson et le moment anticipé de la vente n'est pas très grande, tel que cela peut être le cas avec le riz quand la demande du marché est très élastique à des prix proches de la parité des importations. En général, si le coût d'opportunité des capitaux dans les zones rurales est de 50%-70%, nous pensons que la quantité qui doit être gagnée par le producteur grâce au contrat à terme (et, par conséquent, au paiement retardé) devrait être d'environ un tiers de la quantité qui n'est pas prise au moment de la moisson, à savoir bien plus sur le prix de vente lors de la livraison à terme six mois dans l'avenir qu'il n'aurait été payé au moment de la moisson.<sup>6</sup>

Vu que la plupart de ces questions se rapportent au financement d'une manière ou d'une autre, cette activité convient probablement le mieux au RI-3. Bien des aspects devront être réglés avant que les ventes à terme des céréales emmagasinées dans l'exploitation agricole ne deviennent une réalité. Peut-on trouver des manières de garder les céréales dans l'exploitation ou faudra-t-il les déplacer dans des structures d'emmagasinage au niveau village ? Quel type de sécurité peut être fourni aux IMF pour garantir leur financement en contrepartie des céréales emmagasinées ? Comment les pertes seront-elles partagées si les céréales emmagasinées sont volées, détruites ou perdues de toute autre manière ? Un grand nombre de ces aspects ont déjà été pris en compte par des associations villageoises, des groupements de producteurs et des IMF. L'étude de ces institutions suggérée auparavant fournira des réponses aux fins de partage. Ensuite, le plat de résistance : façonner un mécanisme vraiment novateur pour fournir des liens directs entre producteurs et commerçants qui permettent de réduire les pénuries de capitaux dans les zones rurales aide à former un capital autosuffisant dans ces mêmes régions, augmente les revenus des producteurs, fournit un financement aux grossistes et aux exportateurs, aux minoteries et aux autres, accroît la disponibilité des céréales sur les marchés urbains et diminue les prix céréaliers, augmentant ainsi les revenus réels des consommateurs. Pas de meilleure formule pour le développement. On ne peut pas s'attendre à beaucoup mieux.

---

<sup>6</sup> Prenons un exemple : supposons que le maïs vaille 80 FCFA/kg au moment de la récolte et que le producteur touche une avance de 30% du prix de la vente lors de la moisson ( $80 \times 0,3 = 24$  FCFA), soit de l'acquéreur, soit sous forme de prêt en contrepartie des céréales emmagasinées ou, probablement une combinaison des deux. A un coût d'opportunité du capital de 60% (30% pendant six mois), un exploitant devrait recevoir  $(80 - 24) \times 0,3 = 16,8$  FCFA de plus que le prix à la moisson, plus les intérêts si une partie du premier paiement a été empruntée pour qu'il trouve la transaction attirante.

## **Réduire les frais de transport et fournir un soutien aux activités régionales**

Ce sont les mêmes aspects que pour l'élevage.

### **Questions de financement**

Il existe divers aspects qui contribuent directement aux exportations, mais qui entrent plus logiquement dans le RI-2.

- Encourager la mise en place d'un bureau de crédit pour suivre la réputation de solvabilité des individus, des groupements de producteurs, des associations villageoises et autres entités recevant un crédit du secteur formel et des institutions de microfinancement.
- Recommander la suppression des plafonds de taux d'intérêt sur les institutions de microfinancement ou leur permettre d'ajouter une prime de risques, outre le taux d'intérêt, sur tous leurs prêts et pour leur donner plus de latitude concernant les types de prêts qu'ils font.
- Fournir des garanties de prêt à l'IMF qui répondent à des critères spécifiques de prêt, de remboursement et de gestion financière dans le cadre de leurs opérations de prêt. Il devrait notamment s'agir d'objectifs concernant les prêts aux femmes pour l'embouche des petits ruminants, de prêts aux groupements féminins pour l'emmagasiner de céréales dans le cadre de contrats à terme avec des exportateurs de céréales et pour les usines de transformation et d'objectifs séparés pour les groupements féminins effectuant les mêmes activités.
- Soutenir la mise en place et le perfectionnement de mécanismes de contrat à terme entre le producteur et les groupements villageois et les organisations faitière d'une part et entre les exportateurs de céréales et de bétail et les usines de transformation d'autre part. Le mécanisme devrait comporter des dispositions pour les paiements d'avance aux producteurs pour le contrat, un paiement final garanti au moment de la livraison, peut-être un mécanisme pour le partage des bénéfices ou des pertes au niveau des prix au-delà d'un certain niveau minimum ou maximum au moment de la livraison, la fixation de normes de qualité pour la livraison, des dispositions en cas de non-livraison par les producteurs ou de non-achèvement de l'achat par l'acquéreur. Peut-être faudra-t-il un certain type de structure parapluie qui peut fournir des garanties crédibles de performance contractuelle de la part de ses membres. Par la suite, mais certainement pas pour le moment, il sera possible de créer une bourse pour acheter et vendre ces contrats.

## **Cibler le soutien aux femmes là où c'est possible**

Tel que c'est le cas pour le bétail, les femmes ne participent guère pour le moment au commerce à grande échelle et à l'exportation de céréales. Les femmes participent actuellement aux ventes au détail des céréales et à la transformation de petites quantités aux fins de vente sur les marchés locaux. Mais peu d'entre elles semblent disposer des moyens financiers ou des connaissances culturelles leur permettant de devenir des intervenantes directes importantes sur le marché d'exportation des céréales secondaires. Tout effort fait pour intégrer les femmes au programme en vue d'élargir les exportations agricoles sera probablement plus réussi s'il se concentre sur la production et le marketing visant les marchés d'exportation plutôt que sur le marché d'exportation lui-même.

Bien que cela varie en fonction du groupe ethnique, la production et tout particulièrement le battage des céréales secondaires revient en grande partie aux femmes au Mali, même si la culture appartient à l'homme chef de famille. Le contrôle sur la vente dépend de la personne qui est le propriétaire du champ ou sont produites les céréales. Les céréales cultivées sur les champs familiaux qui sont un excédent pour la consommation familiale sont généralement vendues par les femmes pour acheter d'autres articles que nécessite le ménage. Les céréales cultivées sur les champs qui appartiennent à des membres individuels du ménage reviennent généralement au propriétaire du champ et sont vendues au comptant sur le marché local. Une partie de ces céréales appartiennent également aux femmes, mais nous n'avons trouvé aucune donnée indiquant la quantité.

Les femmes sont des intervenants économiques importants aux niveaux de la production et du marketing des céréales et bénéficieront nettement de toute initiative visant à améliorer l'un ou l'autre. Dans bien des situations, les femmes semblent avoir une attitude plus responsable envers l'épargne et le crédit que les hommes, surtout quand elles sont organisées en structures séparées. La pratique de la contribution collective pour aider un membre à un moment donné semble, dans bien des endroits, une affaire féminine. Si l'étude des institutions de microfinancement et des groupements de producteurs décrits auparavant dans cette Annexe corrobore ces impressions, alors le fait de cibler les groupements féminins pour les garanties de prêt, les contrats de livraison de céréales de qualité, les ventes à terme de céréales et les paiements à l'avance semble logique, tant du point de vue économique que du point de vue équité entre les sexes. Les revenus de ces activités reviendront aux femmes et les femmes disposeront des moyens nécessaires pour commencer à accumuler des capitaux.

## V. ASSISTANCE TECHNIQUE NECESSAIRE

Pour mettre en œuvre ce programme, l'USAID aura besoin d'un *conseiller des aliments pour bétail/céréales secondaires*. Ce conseiller devra avoir une solide expertise aux niveaux de la production et de la commercialisation des aliments pour bétail. L'industrie en est à ses premières étapes au Mali et aura besoin de toute une gamme d'assistance dans le moyen terme, notamment l'utilisation de technologies adéquates, contrôle de qualité et une bonne connaissance du marché complexe des aliments du bétail. Ce conseiller devra également traiter des questions politiques et institutionnelles, notamment la fixation du prix de la graine de coton, les ensembles techniques du maïs diffusés par la CMDT, l'OHVN et d'autres, l'introduction de spécifications standard concernant les aliments du bétail et les conditions d'étiquetage demandées par la loi. La responsabilité générale de ce conseiller sera également de créer une industrie des aliments du bétail qui soit viable du point de vue économique et qui réponde aux besoins des producteurs de bétail et de volaille.

Lors des premières années du programme, cette personne consacrera une même attention à la commercialisation des céréales, surtout la réduction et la stabilisation des prix du maïs par le biais de ventes à terme de maïs et autres céréales aux minoteries/usines de transformation, aux marchands de céréales et exportateurs de céréales puisqu'une offre stable d'intrants est d'importance critique pour une industrie dynamique des aliments du bétail. Elle travaillera également en étroite collaboration avec le conseiller à court terme étudiant l'organisation et la structure de groupements réussis de producteurs et groupements villageois, de sorte à acquérir une bonne idée pratique et concrète de ce qui réussit et de ce qui ne réussit pas en ce qui concerne les organisations villageoises au Mali et d'en connaître les raisons.

**TABLE B-1: AREA, PRODUCTION AND YIELD FOR MAJOR GRAINS AND COTTON IN MALI,  
WITH RAINFALL FOR SELECTED TOWNS  
1984/1985 - 2001/2002**

Season	Millet	Sorghum	Rice	Maize	Fonio	Wheat/ Oats	Total Cereals	Cotton	All Coarse Grains		
<b>Area (ha)</b>											
1984-85	909,571	387,182	165,176	89,310	44,936	850	1,597,025		1,386,063		
1985-86	840,688	424,874	184,833	109,042	28,772	798	1,589,007		1,374,604		
1986-87	821,877	417,692	190,597	128,984	22,668	1,498	1,583,316		1,368,553		
1987-88	781,763	491,223	163,079	118,144	28,793	1,152	1,584,154		1,391,130		
1988-89	1,195,898	679,114	231,262	142,902	31,986	738	2,281,900		2,017,914		
1989-90	1,083,091	774,470	230,919	174,612	29,637	1,310	2,294,039		2,032,173		
1990-91	1,213,367	808,719	196,631	169,958	47,647	1,530	2,437,852		2,192,044		
1991-92	1,074,722	706,583	263,019	185,749	55,971	1,270	2,287,314		1,967,054		
1992-93	1,060,515	933,834	233,194	191,563	31,232	898	2,451,236		2,185,912		
1993-94	1,345,855	1,031,131	246,465	256,925	39,505	715	2,920,596		2,633,911		
1994-95	1,403,831	976,610	284,003	284,208	54,476	1,628	3,004,756		2,664,649		
1995-96	1,285,540	852,729	307,469	207,229	45,758	2,923	2,701,648		2,345,498		
1996-97	935,655	541,185	327,806	185,664	24,391	1,607	2,016,308		1,662,504		
1997-98	878,941	573,034	327,991	202,814	23,678	2,133	2,008,591	497650	1,654,789		
1998-99	910,816	616,630	326,433	239,379	19,681	2,680	2,115,619	504427	1,766,825		
1999-2000	932,307	733,036	325,106	426,301	44,059	3,496	2,464,305	482299	2,091,644		
2000-01	1,078,624	674,678	352,739	161,053	25,045	2,640	2,294,779	227908	1,914,355		
2001-02	1,142,388	702,478	465,898	260,658	42,241	3,706	2,617,369	532159	2,105,524		
<b>Production (mt)</b>									2.6%		
1984-85	506,521	369,818	109,354	101,440	24,535	1,351	1,113,019	144261	977,779		
1985-86	871,312	477,108	213,841	140,066	20,488	1,444	1,724,259	175092	1,488,486		
1986-87	805,763	464,565	225,138	213,423	17,242	1,013	1,727,144	201653	1,483,751		
1987-88	693,526	513,176	236,568	178,609	15,589	1,425	1,638,893	198887	1,385,311		
1988-89	999,901	672,429	287,797	214,519	20,184	1,115	2,195,945	249056	1,886,849		
1989-90	841,793	730,836	337,749	225,393	18,929	1,710	2,156,410	230795	1,798,022		
1990-91	737,007	531,433	282,366	196,579	21,768	2,066	1,771,219	276023	1,465,019		
1991-92	889,896	770,044	454,349	256,775	40,506	2,540	2,414,110	272430	1,916,715		
1992-93	582,296	602,254	410,018	192,530	20,898	1,256	1,809,252	319424	1,377,080		
1993-94	708,062	776,879	427,609	283,373	29,735	2,210	2,227,868	240244	1,768,314		
1994-95	897,592	746,218	469,127	322,492	19,271	2,650	2,457,350	293021	1,966,302		
1995-96	706,666	711,644	476,090	266,136	22,179	6,150	2,188,865	405939	1,684,446		
1996-97	738,857	540,645	627,405	294,183	14,992	3,159	2,219,241	452032	1,573,685		
1997-98	641,088	559,583	575,745	343,357	15,116	2,720	2,137,609	522903	1,544,028		
1998-99	813,615	600,389	717,856	392,972	16,393	6,681	2,547,906	518364	1,806,976		
1999-2000	818,904	688,830	727,140	619,897	31,252	7,585	2,893,608	459123	2,127,631		
2000-01	759,114	564,661	742,599	214,548	22,738	6,208	2,309,868	242726	1,538,323		
2001-02	792,548	516,698	932,588	299,444	21,398	9,353	2,572,029	578000	1,608,690		
Begin Per.	1984-87	1984-87	1985-87	1985-87	1985-87	1984-87	1984-87	1985-87	1.9%		
Ending Per.	1999-2002							98-2000	Annual Rainfall (mm)		
Gr. Rate	0.5%	2.0%	9.3%	3.4%	2.0%	12.8%	3.6%	7.6%	Mopti	Bama- ko	Si- kasso
<b>Yield (kg/ha)</b>											
1984-85	557	955	662	1,136	546	1,589	697		334		890
1985-86	1,036	1,123	1,157	1,285	712	1,810	1,085		452		1161
1986-87	980	1,112	1,181	1,655	761	676	1,091		401		1127
1987-88	887	1,045	1,451	1,512	541	1,237	1,035		345		935
1988-89	836	990	1,244	1,501	631	1,511	962		378		981
1989-90	777	944	1,463	1,291	639	1,305	940		414		972
1990-91	607	657	1,436	1,157	457	1,350	727		465	1,102	977
1991-92	828	1,090	1,727	1,382	724	2,000	1,055		358	899	1280
1992-93	549	645	1,758	1,005	669	1,399	738		390	930	1378
1993-94	526	753	1,735	1,103	753	3,091	763		359	741	1109
1994-95	639	764	1,652	1,135	354	1,628	818		640	1,157	1224
1995-96	550	835	1,548	1,284	485	2,104	810		357	824	978
1996-97	790	999	1,914	1,584	615	1,966	1,101		514	768	882
1997-98	729	977	1,755	1,693	638	1,275	1,064	1,051	328	1,025	1103
1998-99	893	974	2,199	1,642	833	2,493	1,204	1,028	455	975	1422
1999-2000	878	940	2,237	1,454	709	2,170	1,174	952	573	1,143	1122
2000-01	704	837	2,105	1,332	908	2,352	1,007	1,065	414	792	
2001-02	694	736	2,002	1,149	507	2,524	983	1,086	453	734	
Gr. Rate	-0.8%	-1.6%	4.2%	-0.8%	-0.3%	3.7%	0.6%				

Source: Ministry of Rural Development, Planning and Statistics Unit, CD ROM; DNSI; Service Meteo

## **Annexe C**

**Développement, axé sur les exportations, de la filière rizicole :  
analyse situationnelle**

**#PCE-I-812-98-00014-00**

## Introduction

Les progrès aux niveaux de la production et de la technologie, conjugués à une situation de la demande régionale favorable, ont conféré un avantage comparatif à la commercialisation du riz malien dans la sous-région. Aussi, existe-t-il le fondement qui permettra de faire de la filière du riz un moteur de développement, axé sur les exportations, pour l'économie malienne.

L'USAID, par le biais de son objectif stratégique d'accroissement de la productivité et des revenus, se prépare à aider le Gouvernement du Mali à mettre en place un programme d'expansion commerciale. Un des buts de ce programme est de trouver des solutions aux contraintes sur le plan des politiques et entreprises afin d'exploiter la situation favorable dans la filière du riz. Les activités visant à accroître les exportations de riz, ainsi que celles d'autres produits ciblés, aideront le Mali à maintenir la dynamique de la réforme économique qui a fourni les incitations qui sont à l'origine des accroissements continus de production obtenus dans la filière du riz.

## Rôle du riz dans l'économie malienne

Le Tableau 1 montre que le Mali exporte divers produits en quantités variables vers presque tous les pays avec lesquels il partage des frontières. Le tableau indique que le Sénégal et la Mauritanie sont les principales destinations régionales du riz malien.

La filière du riz malien est très diversifiée. Il existe au moins cinq ou six systèmes de production distincts au Mali. Toutefois, c'est le système d'irrigation entièrement contrôlée de la zone de l'Office du Niger qui est la base de l'essentiel des accroissements de la production des 10 dernières années et qui offre les meilleures possibilités de croissance des exportations.

**Tableau 1. Exportations des produits agricoles maliens vers les voisins régionaux par pourcentage :**

Céréales						
	Côte d'Ivoire	Burkina Faso	Sénégal	Mauritanie	Niger	Autres
Mil	6	36	32	9	10	7
Sorgho	4	51	28	12	5	-
Maïs	63	7	4	-	-	26
Riz	11	-	53	36	-	-
Moyenne	14	32	29	8	8	9

Fruits et légumes				
	Côte d'Ivoire	Burkina Faso	Sénégal	Autres, dont l'Europe
Mangues	17	1	27	55
Haricots verts	0	0	0	100
Oignons	34	37	29	-
Pommes de terre	46	17	0	37
Moyenne	24	14	14	48

Bétail					
	Côte d'Ivoire	Burkina Faso	Sénégal	Mauritanie	Algérie
Bovins	83	12	4	1	0
Moutons	59	13	15	3	9
Chèvres	64	18	6	12	0
Volaille	97	2	1	0	0
Moyenne	78	10	7	3	2

Source : Analyse du volume et des flux des échanges des produits alimentaires entre le Mali et ses voisins, IER/Ecofil, 2001

### *Avantage comparatif et productivité*

Ces 10 dernières années, la filière du riz a connu des résultats remarquables. La production est partie en flèche, passant de 280 000 tonnes à 727 000 tonnes. Une grande partie de cette croissance est due à l'expansion rapide de la zone de l'Office du Niger. Cette expansion représente environ 17% des terres cultivées avec du riz et 40% de la production totale. Les rendements du riz transformé de l'Office du Niger se situent à quatre tonnes environ par hectare, alors que les rendements du reste du pays sont de moins de deux tonnes par hectare. Le Tableau 2 récapitule la part du riz dans le PIB et la croissance de valeur ajoutée par rapport à d'autres filières agricoles.

**Tableau 2. Contribution de la filière à la valeur ajoutée réelle (Base 1987 - Moyenne 92-98)**

	<b>Taux de croissance (%)</b>	<b>Impact sur la croissance (%)</b>	<b>Contribution à la valeur ajoutée (%)</b>
Cultures vivrières autres que le riz	3,3	0,8	51,8
Secteur du riz	12,7	0,8	2,7
Agriculture industrielle autre que le coton	-1,0	-0,1	7,8
Secteur du coton	9,4	1,1	28,8
Elevage	1,6	0,5	4,2
Pêcheries	1,4	0,0	1,7
Foresterie, etc.	3,5	0,4	8,5
<b>Total agriculture</b>	<b>3,6</b>	<b>-</b>	<b>100</b>

Source : CPS/MDR, 2000

Ce niveau de croissance a été possible grâce à l'application de la technologie adéquate à l'échelle appropriée (intrants et équipement) conjuguée aux efforts faits pour renforcer l'efficacité et la gestion de la remise en état et de la maintenance de l'infrastructure de l'irrigation. L'USAID a prêté un concours important à ce niveau en travaillant avec l'Office du Niger dans le domaine du contrôle des coûts, renforcement des capacités et services de soutien agro-industriel. De plus, les analyses nationales de coûts-ressources indiquent que les accroissements de productivité qui accompagnent cette performance de la production ont rendu les exportations de riz malien compétitives sur presque tous les marchés régionaux de l'Afrique de l'Ouest.

Toutefois, si l'on veut maintenir ce taux de croissance dans les 10 années à venir, il faudra des investissements nettement plus importants que par le passé. La consommation nationale de riz est en train de s'accroître presque aussi rapidement que la production. De fait, le Mali connaît encore des déficits périodiques de la production céréalière générale. Les importations officielles de céréales au Mali ont dépassé les exportations d'une moyenne de 58 000 tonnes par an ces six dernières années, le riz constituant l'essentiel de ces exportations. Dans bien des cas, ces importations de riz font

partie d'un flux régional compliqué de céréales répondant aux signaux qu'émet le marché. Le riz importé remplace le riz national qui est exporté vers des pays voisins. Toutefois, la demande de riz dans les pays voisins de la région est énorme. Plusieurs voisins du Mali importent déjà des quantités de riz allant de 180 000 tonnes à presque 750 000 tonnes.

**Tableau 3. Importations totales de riz des voisins régionaux du Mali (tonnes)**

	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>Moyenne</b>
<b>Côte d'Ivoire</b>	600 000	450 000	654 000	575 000	569 750
<b>Sénégal</b>	700 000	502 000	863 000	900 000	741 250
<b>Guinée</b>	300 000	275 000	325 000	275 000	293 750
<b>Ghana</b>	125 000	186 000	211 000	210 000	183 000

Source: USDA/FAS

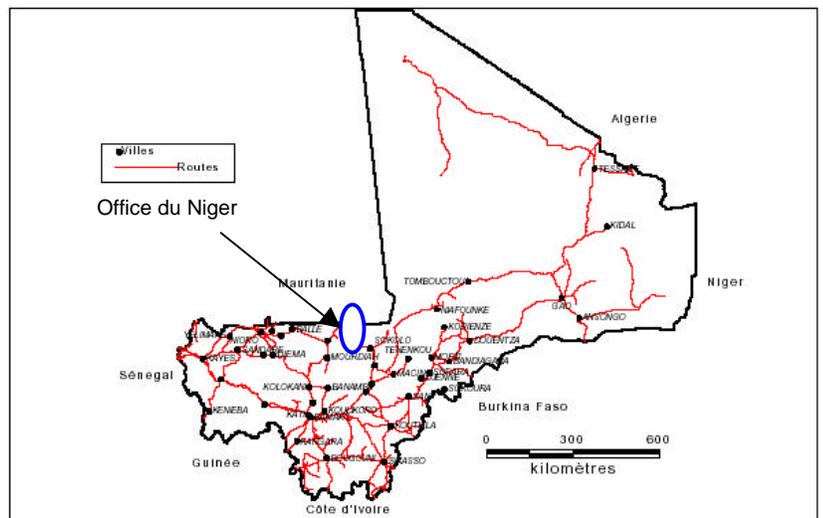
Si le Mali veut exploiter son avantage comparatif au niveau de la production de riz et devenir un exportateur net, il lui faudra probablement doubler à nouveau la production dans l'ON dans les 10 années à venir, outre le fait de maintenir le taux de croissance de la production rizicole dans d'autres systèmes de production. La politique actuelle du développement du secteur du riz limite l'investissement public dans l'ON aux coûts d'expansion et d'entretien de l'infrastructure d'irrigation primaire. A court terme, le gouvernement n'a pas les ressources budgétaires suffisantes pour faire des investissements de taille importante et la communauté des bailleurs de fonds a fixé ailleurs ses priorités. Le système des canaux primaires qui existe actuellement devrait suffire pour permettre la mise en place d'infrastructures secondaires et tertiaires qui permettraient de doubler la superficie productive. Aussi, le gouvernement et les bailleurs de fonds n'ont-ils pas de plans dans l'immédiat pour étendre à plus grande échelle les infrastructures d'irrigation primaire.

Qui plus est, la politique nationale indique que ce sont les investisseurs privés qui doivent assumer le coût de la mise en place des infrastructures secondaires et tertiaires. D'après les estimations, ces coûts s'élèvent à environ 3 500 \$ par hectare (Stryker & Coulibaly, 2001). Même en ne supposant aucun investissement public ou un investissement minime dans l'expansion de l'infrastructure actuelle d'irrigation primaire, les investissements nécessaires pour doubler la production de l'Office du Niger dans les 10 années à venir pourraient être de l'ordre de 15 à 20 millions \$ par an. Conjuguée à une croissance constante de 4% environ par an dans le reste du secteur, cette mesure déboucherait sur une production nationale de 1,5 million de tonnes de riz par an. Même si l'on suppose un taux normal d'accroissement de la population et un taux accru de consommation nationale de riz, on disposerait d'au moins 250 000 - 300 000 tonnes par an pour les exportations. La création d'un environnement qui fournira les incitations nécessaires pour que les investisseurs du secteur privé entreprennent ce niveau d'investissement exigera des changements importants dans un certain nombre de domaines.

## *Services de soutien à la production*

Il faudra maintenir le mouvement d'amélioration de la gestion et de contrôle des coûts dans l'Office du Niger. Le renforcement des capacités qui a lieu actuellement, sous l'égide de l'USAID, devra être augmenté et étendu à plus grande échelle. Le Programme agroalimentaire au sein de l'ON a commencé à encourager l'investissement privé dans l'agriculture irriguée. Dans le cadre d'un objectif général visant à renforcer le rôle du secteur privé dans le domaine de l'agriculture, il a travaillé avec le Centre Agro-Entreprise et la principale institution de microfinancement de la zone ON, FCRMD, pour promouvoir l'investissement privé dans l'irrigation. En trois ans, des prêts ont été faits à 16 personnes pour financer la mise en place de l'infrastructure pour l'irrigation sur 850 hectares de terre. A l'évidence, c'est juste un début et bien loin encore de ce qui sera nécessaire d'accomplir pour arriver aux niveaux d'investissement susmentionnés.

Si les frais de transport sont généralement élevés au Mali, le réseau national de transport n'en présente pas moins certains avantages pour le riz cultivé dans l'Office du Niger. Tel que le montre la carte ci-jointe, le Mali partage des frontières avec sept pays et les grands axes routiers, ainsi que les voies ferroviaires nationales offrent un bon accès au marché régional, surtout le riz de l'ON. D'autres bailleurs sont en train d'aider le gouvernement pour construire et réparer les routes. L'USAID pourrait donc éviter les investissements dans les grands travaux de remise en état de l'infrastructure des transports, laissant ce domaine à d'autres partenaires et se concentrant sur les domaines où l'USAID possède des intérêts gérables prouvés. L'USAID devrait pourtant soutenir vivement la privatisation du lien ferroviaire à Dakar car c'est le seul moyen pratique de transport en gros pour les exportations dans cette direction.



## *Facteurs limitant la croissance du commerce*

La mise en place d'un programme d'expansion commerciale, surtout dans la filière du riz, intensifiera l'effet d'un certain nombre de contraintes qui touchent déjà à d'autres secteurs et influencent tant RI-1 que RI-3, ainsi que d'autres Objectifs stratégiques de la Mission.

- La gestion des ressources naturelles, surtout en ce qui concerne les plans d'utilisation des terres (RI-1). Il faudra concevoir et promouvoir des régimes

fonciers qui fournissent les incitations appropriées pour investir dans la production irriguée de l'Office du Niger.

- Démocratie et gouvernance. Le rôle que peut jouer le secteur privé pour accélérer le développement de l'économie n'est pas bien compris au Mali, et encore moins son rôle en ce qui concerne la lutte contre la corruption et le plaidoyer pour des questions locales.
- Services financiers décentralisés (RI-3). Il faudra mettre en place des mécanismes financiers plus adéquats qui traitent du problème de trouver les capitaux nécessaires pour l'investissement privé dans la production agricole, le régime transfrontalier de produits agricoles et les activités à valeur ajoutée (minoteries).
- Technologie de l'information. Il est très important d'avoir un accès rapide à l'information sur les prix, ainsi que sur l'offre et la demande.
- Buts de réduction de la pauvreté. L'accroissement de la production et du commerce présenteront des possibilités tout à fait nouvelles d'emploi dans la filière du riz, mais exerceront également des pressions sur la structure sociale établie dans un pays comme le Mali.

### **Expansion du commerce régional**

Le défi qui consiste à accroître rapidement l'investissement dans une plus grande capacité de production (rénovation de l'infrastructure existante) n'entre pas dans les intérêts gérables de l'USAID. C'est un défi que doivent relever les investisseurs privés locaux et étrangers, le Gouvernement du Mali et tous ses autres partenaires bailleurs de fonds. L'USAID peut jouer un rôle vital dans ce processus en prenant une position de chef de file en ce qui concerne l'expansion des exportations. A cette fin, l'USAID doit utiliser ces compétences en ce qui concerne la réforme des politiques du marché et doit apporter une assistance technique aux investisseurs et agents du secteur privé qui influencent la performance en aval du système. Ce que l'on propose, c'est un Programme de Développement du Commerce qui repose sur l'approche entreprise et investissement.

#### ***Approche entreprise***

Il existe des possibilités d'intervention utile tout le long de la chaîne de production et de marketing, mais l'USAID a acquis un avantage comparatif face à d'autres bailleurs de fonds en ce qui concerne l'investissement dans le renforcement de capacité en aval de la production. L'expérience acquise face au projet CAE et au Programme agroalimentaire de l'Office du Niger montre que les entreprises maliennes se tournent de plus en plus vers les marchés régionaux plus vastes pour les possibilités commerciales. Le rapide développement de la filière du riz et les perspectives d'expansion supplémentaire montrent qu'il existe bien le potentiel d'élaborer une dynamique de développement axée sur les exportations pour des secteurs choisis de l'économie malienne.

L'USAID cherche à mettre en place un programme d'expansion commerciale qui sera en mesure d'exploiter ce potentiel de manière opportuniste. Il s'agit d'une approche

à deux axes : travailler avec des entreprises et associations maliennes qui participent au commerce régional et international pour améliorer leur gestion et marketing (Services de Développement commercial) et continuer le mouvement de la réforme de politiques conçu pour renforcer la compétition au sein de l'économie, non seulement en partenariat avec le Gouvernement malien, mais également à un niveau régional (supprimer les contraintes entravant le commerce).

### *Services de Développement commercial*

L'USAID possède une expérience considérable pour fournir une assistance au niveau des Services de Développement commercial (SDC), aussi bien aux entreprises par le biais du projet CAE qu'aux associations de producteurs et commerçants par le biais d'ONG, telles que CARE et CLUSA. L'orientation des activités SDC ne changera pas dans le cadre d'un programme de développement commercial, sauf qu'elles auront une implication régionale plus vaste.

La transformation du Programme agroalimentaire au sein de l'Office du Niger en Centre de Promotion des Investissements et des Exportations jouera un rôle très important pour fournir les services de développement commercial afin d'accroître les exportations de riz. Tel que nous l'avons noté ci-dessus, il n'est pas facile d'attirer l'investissement nécessaire de la part du secteur privé. Le Programme agroalimentaire devra être étendu et renforcé. Il faudra travailler avec des banques, des IMF et la Société malienne d'Investissement (SMI) pour mettre au point des instruments de financement pour les investissements dans la capacité de production, la transformation, le contrôle de qualité et les exportations. Le Centre de Promotion des Investissements et des Exportations devra adhérer de près à une approche, axée sur la demande, au niveau de la prestation de ses services. Toutefois, vu l'ampleur du défi qu'il faut relever, le centre devrait également être en mesure d'entreprendre des activités promotionnelles qui auront un effet sur la création de la demande.

Certains des domaines les plus importants dans lesquels les services de développement commercial devront être appliqués sont les suivants :

- *Services financiers* (accès au capital). Les entreprises invoquent invariablement le financement comme leur principale contrainte, alors que les banques insistent que peu d'opérations commerciales sont financées à cause d'un manque de projets présentant les conditions requises pour un financement bancaire. De fait, la plupart du financement commercial se destine aux importations. La raison en est la suivante. Il n'existe pratiquement aucun établissement financier orienté vers l'exportation et les exportateurs, généralement, travaillent dans le secteur informel et, par conséquent, ils n'ont que peu d'expérience en ce qui concerne la recherche du financement bancaire. Les SDC peuvent apporter un soutien en ce domaine en aidant les entreprises à utiliser le financement en tant qu'étape du processus de création des capitaux et en aidant les banques à gérer les risques liés aux prêts accordés aux entreprises tournées vers l'exportation.

- *Expertise de gestion/marketing.* Un grand nombre de petites entreprises comme celles participant au commerce au Mali sont entravées par de graves lacunes du point de vue gestion et direction. En effet, la plupart sont des entreprises familiales et un grand nombre des membres des associations commerciales savent à peine lire et écrire. Des services de formation et de renforcement de capacités internes leur permettront de gérer plus efficacement leurs affaires et de saisir plus rapidement les occasions qui se présentent sur le marché régional.
- *Contrôle de la technologie/qualité.* Les questions de qualité prennent plus d'importance lorsque les entreprises répondent aux marchés d'exportation. Si la petite échelle actuelle des opérations de transformation a permis aux producteurs de saisir une part plus importante de la valeur ajoutée, elle risque par ailleurs d'être inadéquate pour les niveaux liés à l'expansion commerciale. Les préférences des consommateurs dans les zones côtières urbaines sont nettement différentes de celles au Mali. Répondre à ces attentes de qualité demande que l'on modifie la manutention du produit et cela comporte également des implications du point de vue coût. Alors que des investissements sont faits dans une production de riz à grande échelle, il faudra également des investissements parallèles dans une plus grande capacité de transformation. De fait, la croissance rapide continue du secteur rizicole tournée vers l'exportation et reposant sur l'investissement privé entraînera probablement un niveau élevé d'intégration verticale entre les activités de production, transformation et marketing.

### *Assurer un contexte favorable*

D'autres activités devront traiter de la suppression des contraintes entravant le commerce grâce à l'amélioration du contexte des politiques liées à l'investissement et à l'exportation.

- *Questions du secteur informel.* Une partie importante du commerce transfrontalier des céréales se fait de manière informelle. L'on pense que le volume de ces transactions est assez élevé, mais il ne figure pas dans les statistiques commerciales nationales. Le harcèlement des commerçants et des transporteurs de la part de la police et des autorités locales existe partout en Afrique de l'Ouest. Outre le fait de ralentir le mouvement des biens de la source jusqu'aux marchés, ces activités représentent des taxes illicites qui augmentent le coût des affaires et se répercutent en dernière analyse sur le volume total du commerce. L'USAID a réussi, dans une certaine mesure, en collaboration avec le Gouvernement du Mali, à réduire l'importance de ces barrières internes. Toutefois, les exportateurs trouvent que ces barrières sont encore plus difficiles une fois qu'ils ont traversé la frontière nationale. La résolution de ce problème exigera une approche régionale avec la participation de tous les pays de la zone de l'UMEOA et probablement d'autres bailleurs de fonds.

- *Information du marché.* Le Mali compte le système d'information du marché le plus efficace de la région. Les commerçants conviennent qu'il apporte généralement, en temps opportun, une information utile sur les prix et les marchés. On a commencé à renforcer les liens entre les divers systèmes d'information du marché en Afrique de l'Ouest par le biais du projet PASIDMA. Il est absolument nécessaire de continuer à renforcer et à intégrer les capacités de ces institutions au niveau régional.
- *Politiques fiscales et d'utilisation des terres.* Cette contrainte touche généralement à l'agriculture et au commerce agricole, mais son effet est surtout visible en ce qui concerne l'expansion de l'investissement privé dans l'Office du Niger. La question sera traitée dans une section séparée sur la gestion privée des infrastructures publiques. Elle a également des conséquences sur les activités mises au point dans le cadre du RI-1.
- *Intégration régionale.* Les exportateurs ne sont pas au courant d'un grand nombre des changements réglementaires, judiciaires et administratifs qui ont accompagné la création de l'UMEOA. Ce sont surtout les petites entreprises qui n'ont pas accès à l'information sur le contexte réglementaire dans lequel elles doivent travailler. La situation actuelle en Côte d'Ivoire fait que l'on se demande quelle forme de protection ou de recours peuvent avoir les entreprises si leurs biens sont confisqués dans une situation de troubles civils. Des efforts doivent être déployés pour permettre aux gouvernements et aux organisations régionales de diffuser ce type d'information plus efficacement aux entreprises participant au commerce interfrontalier.

### ***Privatisation de la gestion de l'ON***

Outre la transformation de son Programme agroalimentaire en Centre de Promotion des Investissements et des Exportations, il faudra également accroître l'efficacité de la gestion et de la capacité de l'Office du Niger lui-même.

L'entretien, la remise en état et l'expansion de l'infrastructure d'irrigation primaire est une responsabilité confiée à l'Office du Niger et représente un investissement social. Il existe une vaste expérience aux Etats-Unis en ce qui concerne la gestion privée des infrastructures publiques. Les districts d'irrigation en Californie et au Texas en sont deux exemples. Cette expérience pourrait être utilisée et adaptée aux conditions du Mali afin de démarrer une structure de gestion privée pour l'Office du Niger. La mise en place d'une structure de gestion privée pour l'ON doit reposer sur la mise au point d'un pouvoir fiscal adéquat.

Des investisseurs à grande échelle, comme FDI, ne seront pas intéressés à investir dans l'agriculture irriguée au Mali tant que des formes plus sûres de régime foncier ne seront pas garanties dans les zones de production de l'Office du Niger. L'ON doit être en mesure d'offrir aux investisseurs privés des concessions financières et des formes de propriété plus sûres (titres privés) pour les terres avant qu'il n'assume les coûts des infrastructures secondaires et tertiaires pour la production irriguée. L'Office doit être en mesure d'offrir aux éventuels investisseurs les types de services financiers non bancaires

– obligations, financement du marché monétaire régional, capitaux propres, etc. – qui les pousseront à investir dans l’agriculture au Mali. De plus, il faudra créer un contexte amiable de l’investisseur. Les investisseurs étrangers et les entreprises conjointes s’attendent à recevoir des exonérations fiscales allant jusqu’à 10 ans pour valoriser leurs investissements.

Le rôle capital de l’Office du Niger en ce qui concerne une dynamique de développement axée sur l’exportation dans la filière du riz met en exergue les liens croisés entre les trois résultats intermédiaires de l’Objectif stratégique de l’accroissement de la productivité et des revenus (OS-9). Aider l’ON à acquérir la capacité fiscale et de planification de l’utilisation des terres est une activité d’assistance technique qui entre dans les termes du RI-1. La création d’un contexte favorable et le renforcement des capacités des SME et des associations commerciales en vue de s’engager dans des entreprises d’exportation est une orientation des activités du RI-2. Des mécanismes de financement tels que les garanties des modalités de remboursement à plus longue échéance, etc. qui seront nécessaires pour attirer les investissements de grande échelle seront des activités prévues dans le RI-3. Nous pensons que la seule manière de s’assurer que ces liens sont coordonnés de manière harmonieuse consiste à adopter un soutien progressif de la gestion conçu pour aboutir à la privatisation de la gestion de l’ON.

### **Exemples d’activités et d’indicateurs**

L’USAID a démontré un intérêt gérable à la réforme et au réaligement des politiques, à l’expansion de marché, à l’agroalimentaire et à l’investissement privé. Ces forces peuvent être appliquées pour aider le Mali à continuer les accroissements de production, ainsi que la remise en état et l’entretien des infrastructures d’irrigation dans la filière du riz en augmentant le commerce du riz par le biais du Résultat intermédiaire 2. Parallèlement, il faut continuer à faire des efforts pour renforcer et étendre les gains réalisés au niveau de la performance professionnelle du secteur agroalimentaire privé. Chercher à atteindre ces buts par le biais d’une approche axée sur l’entreprise représentera des avantages importants pour la réalisation d’autres Résultats intermédiaires dans le cadre de l’Objectif stratégique sur la Productivité et l’Accroissement des Résultats.

Les activités devant être réalisées dans le cadre du RI-2 sont divisées en deux catégories :

Les activités qui augmentent la compétitivité du riz et autres produits agricoles maliens en améliorant le contexte favorable par le biais de l’interface avec d’autres objectifs de l’USAID/Mali et du WARP

Utilisation des terres/réformes des régimes fonciers dans l’ON (RI-1) ;

Exonérations fiscales/réduction des impôts pour FDI et les entreprises locales qui investissent dans la capacité productive de la zone de l’Office du Niger ;

Renforcer/privatiser la capacité de gestion de l'Office du Niger pour lui permettre de mieux entreprendre la tâche de gestion privée des infrastructures publiques ;

Elaboration de services financiers adéquats pour les deux banques et les IMF qui peuvent être utilisés par les entreprises pour accroître leurs activités d'exportation (émission d'obligations, financements de capitaux, fonds de garantie des exportations, etc.) et travail avec la BCEAO pour vérifier que le contexte réglementaire adéquat est en place pour promouvoir l'utilisation de ces nouveaux produits - RI-3 ;

Maintenir la dynamique du dialogue de la réforme des politiques, surtout concernant l'allègement des barrières informelles au commerce au sein de la région (démocratie et gouvernance).

Assistance technique pour élargir la portée des Services de Développement commercial en vue de tirer partie des occasions d'exportation du riz malien et autres produits vers le marché régional plus large

Continuer à fournir une assistance SDC aux entreprises agroalimentaires engagées dans les activités d'exportation ;

Professionalisation/renforcement des capacités pour PS et les associations de négociants, surtout en ce qui concerne la réglementation et les responsabilités liées aux transactions à l'exportation ;

Renforcer/étendre les systèmes d'information du marché pour offrir une meilleure couverture des situations du marché régional ;

Services de développement du marché ;

Insister sur l'exploitation des opportunités pour les activités à valeur ajoutée (économies d'échelle de la transformation du riz, contrôle de la qualité) qui se présenteront au fur et à mesure que s'accélère le mouvement d'expansion des exportations ;

Planification commerciale qui implique les institutions de services financiers à tous les niveaux d'activités avec les entreprises orientées vers l'exportation ;

Services de promotion de l'investissement, y compris ceux dirigés vers FDI ;

Transformation du Programme agroalimentaire au sein de l'Office du Niger en Centre de Promotion des Investissements et des Exportations.

**ANNEXE D**

**QUESTIONS RELATIVES AU COMMERCE ET AU DÉVELOPPEMENT**

**#PCE-I-812-98-00014-0**

## AGOA

Signée par le Président Clinton en 2000 et réaffirmée et élargie par le Président George Bush en 2002, la Loi Croissance et Opportunités pour l'Afrique confère franchise de droits et quota libre à l'entrée aux Etats-Unis pour des milliers de produits de la région. Trente-cinq pays dont le Mali présentent les conditions requises pour bénéficier de la loi.

Il est important de noter que les exportations de textiles, de filé et d'articles d'habillement entrent dans une catégorie spéciale de l'AGOA. Les réglementations pour ces produits sont complexes et exigent une certification sous forme de visa accordé par les services douaniers américains. Environ la moitié des pays entrant dans l'AGOA ont été certifiés pour les dispositions relatives aux articles d'habillement. En Afrique de l'Ouest, seul le Sénégal a obtenu le visa.

Les objectifs de développement de l'AGOA visent l'intégration économique régionale puisque la plupart des marchés nationaux de l'Afrique subsaharienne sont petits. Les dispositions relatives au textile et aux articles d'habillement sont une forme directe d'incitation à la collaboration régionale. En effet, après 2004, les pays en développement ne pourront plus s'approvisionner en tissus ou filé auprès de pays hors AGOA.

La réponse à l'AGOA a été moindre qu'on l'avait espéré, surtout de la part de l'Afrique de l'Ouest. Washington répond en renforçant l'assistance technique dans le domaine des échanges commerciaux et l'USAID est le chef de file en ce qui concerne la mise en œuvre de ses programmes. La mission régionale de l'USAID, programme régional de l'Afrique de l'Ouest (WARP) est responsable de la coordination des activités se rapportant à l'AGOA dans les pays de la CEDEAO et de l'UMEOA. L'activité Commerce pour le développement africain (TRADE), financée par l'USAID/AFR, met en exergue l'importance de galvaniser le commerce dans le cadre de l'AGOA. Les trois Centres de compétitivité, dont les appels d'offres ont été lancés et dont l'un se situera à Accra, administré par le WARP, exige un conseiller à plein temps pour AGOA.

Le Mali n'a rien exporté jusqu'à présent dans le cadre d'AGOA mais ce n'est pas à cause du manque d'information. WARP a parrainé ou a participé à plusieurs séminaires régionaux se rapportant directement ou indirectement à AGOA et le personnel de FSN de la mission bilatérale de Bamako de pair avec les secteurs public et privé du Mali ont assisté à ces événements. Encouragé par l'USAID et l'Ambassade des Etats-Unis, le Ministère du Commerce et de la Concurrence a pris des mesures, timides certes mais qui n'en sensibilisent pas moins la communauté des affaires à AGOA.

On se sait pas si le Mali profitera des avantages de l'AGOA avant la fin de ce mécanisme en 2008. Toutefois, l'esprit d'entreprise est toujours accompagné de surprise et de spontanéité et l'Equipe de la Mission qui s'occupe de la croissance économique stratégique devrait être préparée à encourager tout intérêt à exporter vers les Etats-Unis. SEG devrait également prêter attention aux possibilités d'importation de produits fabriqués aux Etats-Unis.

L'artisanat et les articles d'habillement sont deux produits qui ont un potentiel d'exportation au Mali. La plupart des produits non-textile sont déjà qualifiés pour l'exportation et il faudra un visa pour les articles d'habillement. Le Mali pourrait obtenir un tel visa en l'espace de quelques mois. Ces deux options demandent un investissement des industries en question car les produits n'ont pas encore la qualité ou la quantité que demandent les importateurs américains.

L'exportation de fibre, de filé ou de textiles vers un autre pays, tel que le Sénégal ou Maurice, représente un autre créneau possible dans le cadre d'AGOA. Dans ces pays, les produits pourraient être transformés aux fins de la consommation américaine. Les dispositions pour transiter ainsi par un pays tiers expirent en 2004 quand les réglementations de transbordement seront appliquées à la lettre. Par la suite, les producteurs d'articles d'habillement qui bénéficient d'AGOA devront s'approvisionner à l'échelle interne ou auprès d'un autre pays qui présentent les conditions requises pour AGOA.

Même si les avantages d'AGOA semblent lointains pour le moment pour le Mali, l'équipe SEC devrait en faire une composante de son programme de développement du commerce. WARP et « Competitiveness Hub » pourraient répondre aux questions techniques et offrir une assistance techniques aux parties intéressées.

## **Inspection préalable à l'expédition**

La Banque mondiale et le FMI ont encouragé l'inspection préalable à l'expédition dans un grand nombre de pays en développement dans les années 80 et 90. Cela semblait la solution idéale à deux problèmes courants : la sur-facturation et la sous-facturation des importations. La sur-facturation était en effet pratique courante chez les marchands souhaitant des devises étrangères dans leur compte bancaire. Cette pratique épuisait littéralement les réserves en devises des banques centrales. Les importateurs avaient recours à la sous-facturation pour faire baisser la valeur douanière des produits importés et, partant, les droits à payer. Cette pratique privait ainsi les gouvernements de recettes légitimes. L'inspection préalable à l'expédition était jugée un moyen de confier l'estimation des importations à des parties tierces généralement des sociétés privées de pays industrialisés. La Société générale de Surveillance ou SGS, basée en Suisse, était la plus connue de ce genre de société.

La stipulation de l'inspection préalable à l'expédition est inscrite au code commercial du Mali, au même titre d'ailleurs que la SGS recrutée pour fournir ce service. Toutes les importations estimées à plus de 1 500 000 FCFA soit 2 300\$ doivent être inspectées aux fins de qualité et de quantité. Le Mali maintient ce service pour éviter la sous-facturation de la part des importateurs locaux et les pertes de recettes qui s'en suivent en droits douaniers pour le gouvernement. Le coût du service fourni par la SGS est estimé à 5 millions de dollars américains par an et l'argent est mobilisé par le biais d'une taxe de 0,8% ad valorem sur les impôts, recouvrée par le Ministère du Commerce quand l'importateur fait une demande d'intention d'importer. Si le Gouvernement recouvre bien davantage que les 5 millions par voie de recettes qui autrement seraient perdues, l'argument semble convaincant.

L'USAID est préoccupée par ces inspections en Afrique de l'Ouest pour trois raisons. Première, la pratique semble dépassée au vu du système de commerce multilatéral et l'Organisation douanière mondiale recommande de l'abroger. Le GATT et l'OMC fixent des normes mondiales quant à la valeur douanière des biens qui transitent par le biais de GVA (Accord d'estimation de la valeur du GATT). Le GVA met sur pied un système dans le cadre duquel les produits sont estimés en fonction de la quantité qui figure sur la facture. Ce système accélère les choses et assure un bon contrôle. Mais le Mali, à l'instar d'un grand nombre d'autres pays de l'UEMOA applique encore le système d'estimation de Bruxelles qui donne toute la latitude nécessaire aux agents des douanes d'être en désaccord avec les valeurs déclarées – pour des raisons légitimes ou d'autres prises dans leur propre intérêt. Une fois qu'un pays a adopté le système GVA, l'inspection préalable à l'expédition n'a plus de raison d'être. Au Mali, le contrat entre le gouvernement et la SGS retarde l'adoption du GVA.

Seconde raison pour laquelle l'USAID n'est pas en faveur de l'inspection préalable à l'expédition : le service fait augmenter le coût de tous les intrants dont les biens intermédiaires des intrants industriels et agricoles. Un coût accru des biens intermédiaires est généralement un biais économique allant à l'encontre de la compétitivité des exportations. La troisième raison de l'USAID concerne le fait que l'on recherche à

l'extérieur des capacités que les services douaniers devraient posséder eux-même. En effet, si l'on confie la responsabilité de l'estimation de la valeur à des services extérieurs, on incite guère les agents douaniers à apprendre cet aspect de leur profession. Un service douanier avec des agents bien formés, des contrôles normaux contre la corruption et un bon accès à l'information sur les produits pourrait obtenir des résultats aussi bons, voir même meilleurs, que ces services d'inspection et cela, à un coût moindre. C'est l'argument principal que le WARP avancera et c'est celui dont l'USAID/Mali, par l'entremise du SEG, devrait se faire l'écho en toute connaissance de cause.

L'argument économique en faveur de l'inspection préalable à l'expédition doit être soupesé attentivement. Premièrement, le SEG pourra examiner les données justifiant son existence. Existe-t-il une étude convaincante qui démontre que les recettes perdues ou le manque à gagner du gouvernement est effectivement plus important que le coût de l'inspection ? Deuxièmement, il faudrait remettre en question la nécessité d'une inspection à 100% des biens dépassant le niveau en CFA. Vu que le Mali est en faveur de l'inspection préalable à l'expédition, il faudrait proposer une diminution progressive de ce système. Ainsi, on peut le diminuer de deux manières : par simple pourcentage et en l'éliminant pour des importateurs dont on sait qu'ils sont à faible risque.

Les économies qui résulteraient des coûts de l'inspection pourraient être gardées au Mali. Une partie des 5 millions quittant chaque année le pays permettrait de créer les capacités nécessaires au sein du service douanier. Vu l'importance de l'intégration commerciale, l'USAID/Mali devrait prêter attention à la question. Les coûts de l'inspection ont un effet direct sur les bénéficiaires du SEG et par conséquent il devrait soulever la question et utiliser des outils d'analyse de risque pour montrer que les inspections ne sont pas nécessaires et permettre ainsi un échange libre de biens par le biais des douanes.

## Création de l'entreprise

L'univers dans lequel sont prises les décisions liées à l'investissement pour la création de l'entreprise est fait d'enregistrement, inscription au registre du commerce, financement, imposition et démarche judiciaire. Chacun de ces domaines complique l'investissement au Mali. Toutefois, le SEG sera directement concerné l'inscription au registre du commerce dans le cadre de son assistance technique à la création de l'entreprise.

Généralement, il existe deux phases : la constitution en société et l'inscription au registre du commerce et licence. La forme la plus courante du seul propriétaire n'exige pas la constitution en société. L'investissement étranger se fait généralement sous forme de société de capitaux et sociétés à responsabilité limitée.

Les lois commerciales sont en train de changer au Mali suite à la législation de l'OHADA. OHADA reconnaît les sociétés à capitaux et les sociétés à responsabilité limitée (SARL) ainsi que les groupes d'intérêt temporaires. Les lois commerciales du Mali ne couvrent pas les organisations à but non lucratif (ONG et associations) ou les professions libérales, lesquelles relèvent du code civil.

La Chambre du Commerce et de l'Industrie du Mali (CCIM) et sa filiale régionale inscrivent les sociétés au registre du commerce. Il existe un Centre de formalités à la Chambre de commerce qui serait une sorte de guichet unique pour obtenir la licence ou patente professionnelle. Pour les entreprises qui ne sont pas constituées en société, la CCIM demande les conditions suivantes :

- Acte de naissance
- Extrait du casier judiciaire
- Certificat de nationalité
- Certificat de résidence
- Paiement de la patente
- Quitus fiscal
- Timbre fiscal (100 CFA)
- Paiement de l'inscription (6500-9500 CFA)

Un acte civil est également demandé pour la situation matrimoniale et chaque commune demande une perception.

Le Centre indique que l'inscription au registre du commerce est donnée dans les 72 heures mais, dans les faits, cela demande bien plus longtemps et, d'après certains, il faudrait des semaines. Généralement, l'excuse avancée, c'est que le demandeur n'a pas présenté toutes les pièces.

On ne saurait juger ces conditions excessives et les coûts sont modérés, grimpant toutefois pour les sociétés d'import/export où la patente s'élève à 550 000. Etant donné

que le SEG apportera un soutien à la croissance de la petite entreprise formelle, il devrait présenter et expliquer plusieurs cas effectifs de création d'entreprise, surtout au niveau micro. Il sera important dans ces cas de vérifier que la partie concernée a obtenu toute l'information disponible de la CCIM et a présenté tous les documents requis.

La CCIM accorde également la patente aux SARL, SURL, SA ou groupement économique. A cet effet, les documents et paiements suivants sont nécessaires :

- Acte de constitution en société
- Quitus fiscal
- Certificat de naissance pour la direction
- Extrait du casier judiciaire
- Frais d'inscription (15 000CFA)

L'investisseur ou son agent doit se rendre à plusieurs bureaux avant et après la CCIM. Les notaires demandent généralement 500 000 FCA pour rédiger les documents et actes de la société et ces derniers ne sont pas préparés en 24 heures. Ensuite, l'investisseur doit se rendre dans les bureaux du Ministère de l'Industrie ou du Commerce, au Bureau des statistiques et au Fisc. La patente peut être remise dans les quinze jours qui suivent la constitution de la société.

Les investisseurs étrangers doivent suivre les mêmes procédures mais doivent également s'inscrire auprès de la CNPI ou de la direction du commerce. Normalement, un investisseur étranger aura besoin d'un agrément qui lui confère des avantages spéciaux tels que l'exonération fiscale et le rapatriement immédiat des bénéfices, salaires des expatriés, etc. La réponse de ces bureaux est donnée en l'espace de 30 jours. Aux termes de la loi malienne, les investisseurs étrangers et les maliens sont traités de la même manière. Si véritablement tel est le cas (conforme ainsi au pilier du traitement national de l'OMC), cela ne se fait toutefois qu'une fois approuvé l'investissement. A moins qu'un malien ne possède 51% des parts de la société, qu'il s'agisse d'une filiale ou d'une succursale, l'entreprise doit recevoir l'approbation avant de s'implanter dans le pays.

Le climat de l'investissement est généralement favorable au Mali, même s'il est parfois ambigu, suite d'une part aux conflits entre l'OHADA et la loi malienne <sup>1</sup> et d'autre part, au cadre d'investissement entièrement libéral encore en train de se mettre en place. Les investisseurs étrangers doivent surmonter de nombreuses barrières administratives bien qu'il ne s'agisse pas d'obstacles de trop grande taille, avant qu'ils ne reçoivent l'approbation d'investir leur argent au Mali.

---

<sup>1</sup> Prenons comme exemple, l'article du code d'investissement limitant les exonérations aux sociétés manufacturières- article contredisant l'OHADA. Autre conflit : l'article 351 du code commercial du Mali stipulant que le Ministère des Finances dispose de 20 jours pour approuver ou désapprouver la transformation d'une société étrangère en société malienne – condition également annulée dans l'OHADA. Et troisième exemple, celui de la disposition de l'OHADA qui indique que toute patente ou licence accordée dans l'un des seize pays est valide dans tout autre pays. Ce droit est peu connu et encore moins respecté.

L'exception française introduit une notion d'inégalité pour les investisseurs étrangers. Dans le cadre de l'OHADA, recoupant ces seize pays en Afrique centrale et de l'Ouest qui utilisent le CFA comme leur devise, une personne française physique ou morale jouit des mêmes droits en matière d'investissement que les ressortissants des seize pays. Ce fait est encore une preuve en plus, et elles ne manquent pas, qui montre que le cadre de l'investissement est directement lié au mouvement libre des capitaux, Cette liberté existe au Mali mais avec des limitations.

Le SEG aura l'occasion d'encourager ou d'appuyer des cas particuliers d'investissement étranger. C'est de suite l'Office du Niger qui vient à l'esprit lorsqu'on songe aux possibilités qui existent, même si elles viennent de coins insoupçonnés de la planète. La participation du SEG au CNPI, ses discussions concernant le MALIPEX, en collaboration avec les bureaux régionaux de l'USAID et son financement affecteront divers aspects se rapportant directement à la mobilisation de capitaux privés par le biais de la création d'entreprises et surtout les aspects intéressant le plus l'investissement étranger direct.

**ANNEXE E**

**FORMATION ET ASSISTANCE TECHNIQUE POUR LE RENFORCEMENT  
DES CAPACITÉS COMMERCIALES**

**#PCE-I-812-98-00014-00**

Le renforcement organisationnel du commerce sera un élément pivot du programme de développement du commerce du SEG. Les clients du SEG seront les marchands, les petites entreprises, les associations commerciales et les bureaux publics. Les besoins en formation et assistance technique vont varier d'un groupe à l'autre et en fonction du but de l'intervention.

Le SEG devrait spécifier les changements comportementaux qu'il vise dans le cadre de chaque activité pour tout son assistance technique et toute sa formation. Les changements comportementaux commencent au niveau individuel et s'accumulent au niveau de l'organisation, qu'il s'agisse d'une entreprise, d'une association ou d'un département ministériel. L'efficacité de la formation est fonction de la clarté de son but. La qualité des résultats obtenus est fonction de la qualité et de la fréquence des évaluations post-formation.

Les trois catégories suivantes sont des exemples du type de formation ou d'assistance technique qui pourrait mis en place pour les différents bénéficiaires.

### **Catégorie 1 : La petite entreprise**

*La petite entreprise n'a pas d'expérience en matière de commerce. Son propriétaire sait lire mais il n'est pas forcément très instruit. Il se peut que leur affaire ne dispose pas d'ordinateur mais ils savent comment accéder à l'Internet et trouver l'information essentielle. La formation suppose que l'entreprise compte tous les éléments de gestion – comptabilité, recrutement, commande, etc.*

- Procédures douanières
- Contrats d'exportations/importations
- Trouver l'information relative aux droits applicables
- Patente d'importation et d'exportation
- Identification de créneaux de marché
- Négociation
- Fixation de prix
- Mécanismes de financement du commerce

### **Catégorie 2 : L'association commerciale**

*L'association commerciale avec laquelle travaillera le SEG devra disposer d'un personnel qui a de l'expérience en matière de commerce dont les opérations d'importation et d'exportation. Pris collectivement, il doit compter du moins une bonne connaissance des éléments de la formation proposés pour une petite entreprise qui démarre. Il a besoin de formation pour deux raisons : aider les membres directement au niveau de l'information et des procédures ou alors, faire un plaidoyer auprès du*

*gouvernement pour les changements ou les améliorations souhaités. A cet effet, il doit comprendre certains aspects qui vont au-delà de la capacité d'effectuer des opérations réussies d'exportations/importations sur une base individuelle ou organisationnelle.*

- OHADA
- Questions de qualité dans l'optique du consommateur
- Questions de qualité dans l'optique technique
- Politiques et réglementations pertinentes AGOA, Cotonou, CEDEAO, UMEOA
- Taxes, légales et illicites
- Transport et livraison
- L'Internet pour l'information relative au commerce

### **Catégorie 3 : Services publics et ONG avancées**

*Les représentants publics et les dirigeants des ONG ne sont pas supposés être des commerçants doués pour les affaires et ne défendent pas non plus des causes précises. Ce dont ils ont besoin, ce sont les connaissances pour rédiger, évaluer ou promouvoir les réglementations dans le meilleur intérêt de la société. Ils doivent réfléchir à la position du Mali dans le système commercial multilatéral et ses engagements face aux organisations régionales et mondiales dont il souhaite devenir membre. Voici les domaines que ces personnes doivent connaître :*

- Engagement du Mali face à l'OMC
- Politiques et réglementations pertinentes de l'AGO, Convention de Cotonou, CEDEAO, UMEOA
- OHADA et commerce
- Organisations mondiales des douanes et Mali
- Questions de qualité de l'optique technique (restrictions SPS)
- Système fiscal
- Politique et libéralisation des transports
- Utiliser l'Internet pour une information relative au commerce
- Rôle de la femme et implications du commerce pour la réduction de la pauvreté.

## ANNEXE F

### Soutien des bailleurs de fonds au commerce malien

En mettant sur pied son programme commercial, l'USAID/Mali doit avoir connaissance des activités connexes soutenues par d'autres bailleurs de fonds. Les programmes des bailleurs de fonds changent et les brèves descriptions suivantes devraient s'avérer utiles à titre indicatif plutôt que des interventions particulières. Le personnel de la mission USAID/Mali surtout le personnel à long terme FSN connaît très bien les activités de la communauté des bailleurs de fonds et a de bonnes relations professionnelles avec le personnel d'autres organismes.

Les brèves descriptions ci-après concernent des programmes pertinents pour le Résultat intermédiaire du SEG sur le plan commerce. Elles ne sont nullement exhaustives et ne décrivent pas tous les domaines d'intervention. Par exemple, divers bailleurs de fonds financent des activités de micro-entreprise et de micro-financement et, dans certains cas, les programmes environnementaux peuvent revêtir un intérêt pour le RI Commerce. Cette annexe n'inclut pas de telles activités.

#### France

La Coopération française est responsable de pratiquement un tiers de l'aide bilatérale accordée au Mali. Elle est engagée dans pratiquement tous les secteurs. Qui plus est, le rôle de la France et son influence sur le contexte économique entier du Mali et des autres pays de l'UEMOA déborde nettement le cadre de son assistance technique puisque c'est essentiellement la Banque de France qui contrôle le système monétaire CFA, bénéficiant du système d'une part et lui conférant stabilité d'autre part.<sup>1</sup>

L'Agence française de Développement (AFD) apporte un soutien financier et technique direct à la plupart des institutions avec lesquelles le SEG sera en contact – CCIM, APCAM, associations du commerce agricole, etc. Elle finance de nombreux projets d'infrastructure des transports mais ne semble pas engagée directement au niveau de la politique des transports. Par contre, l'engagement de l'AFD au niveau du secteur cotonnier est bien connu. Par l'entremise de son programme d'appui au Développement institutionnel du secteur rural (PDISR), la France apporte un appui diversifié à l'agriculture et au secteur rural. Il faut également connaître son appui au programme

---

<sup>1</sup> Celui qui est intéressé dans les structures sous-jacentes au commerce international dans les pays CFA devrait se pencher sur le contrôle ou traitement du CFA. Aligné sur l'Euro, comme il l'était auparavant sur le franc, toutes les transactions internationales en CFA passent par la Banque de France, alors que le CFA ne peut pas être échangé pour une monnaie solide, que ce soit en France ou ailleurs. Aussi, le CFA est-il une monnaie faible avec tous les problèmes d'une monnaie entièrement convertible dans la région de la BCEAO. Ce système monétaire unique comporte de nombreuses implications pour le commerce.

décennal de développement de la justice ainsi que son aide à l'infrastructure de l'Office du Niger.

La France pourrait bien être en train de planifier un soutien très important aux douanes du Mali mais cela n'était pas confirmé au moment de la rédaction du présent rapport.

### **La Banque mondiale**

Un tiers du financement de la Banque au Mali est consacré à l'eau et au développement rural et un autre tiers à l'infrastructure. Par l'entremise de son projet PAVCOPA, la Banque collabore avec le MDRE pour renforcer le marketing des produits agricoles. Elle a encouragé l'exportation de produits non traditionnels vers les marchés mondiaux – mangues, sésame, karité. PAVCOPA travaille en étroite collaboration avec l'activité CAE de l'USAID.

Par le biais de son intervention PASAOP, la Banque soutient la recherche agronomique, la vulgarisation agricole et le renforcement des capacités institutionnelles dans le domaine agricole. La composante institutionnelle concerne les organisations de producteurs ainsi que le ministère.

La Banque mondiale a également l'intention de soutenir la création d'un organisme de promotion des exportations. Le SEG serait avisé d'entamer des discussions dès le début avec la Banque concernant ce projet ainsi que la collaboration avec le CNPI.

### **PNUD**

Le PNUD est actuellement dans une phase de planification stratégique pour la décennie. Il a achevé une série de trois études sur les exportations, la mondialisation et l'investissement pour le Mali. Ce travail a été réalisé conjointement avec la CNUCED et ITC. Le PNUD n'apporte plus de financement direct aux institutions mais il réalise un travail considérable de renforcement des capacités. Le CNPI est l'un des principaux bénéficiaires au Mali. Le PNUD a également l'intention de soutenir la création d'une agence de promotion des exportations. Le SEG pourrait notamment discuter avec le PNUD du CNPI, de l'agence prévue pour les exportations MALIPEX et de JITAD. JITAD est le programme conjoint d'assistance technique intégrée, parrainée par six organisations et souvent coordonné dans le pays par le PNUD.

### **UE**

L'assistance coopérative de l'UE est aussi intéressante pour le SEG au niveau de ses programmes régionaux que de ses activités au Mali. L'UE soutient vivement l'UMEOA et continue d'apporter une assistance technique et de l'équipement aux douanes, notamment des ordinateurs. Le projet PACE, également régional, est l'une des plus grandes activités ACP à hauteur de 100 millions de dollars. Il a pour objet d'améliorer l'élevage pour l'exportation de viande vers l'Europe. L'UE intervient également activement au niveau de la production de riz au Mali.

## **Canada**

Le Canada est un bailleur de fonds bilatéral important au Mali. La plupart de son soutien à l'agriculture est accordé au Nord. L'assistance canadienne a financé la production de blé et les projets de micro-entreprise. Peut-être que le Canada commencera à apporter une assistance aux douanes et le SEG devrait se tenir au courant de l'intention du Canada à cet égard car il sera peut-être possible de collaborer.

## **Allemagne**

GTZ n'a pas été jusqu'à présent un partenaire important du secteur agricole du Mali bien que le Mali soit le plus grand bénéficiaire des fonds de l'ODA en Afrique. La GTZ a certaines activités de remise en état des terres irriguées et se concentre sur la gestion des ressources naturelles et des questions environnementales dans les zones rurales.

## **Pays-Bas**

L'assistance des Pays-Bas se concentre sur la recherche agricole et la réforme dans le domaine des céréales secondaires.

## Annexe G

### BIBLIOGRAPHIE

Abbate, Francesco, ed. *Surmonter la marginalisation: l'impératif du Mali*. Bamako: UNDP/UNCTAD, 2001.

ATRIP, "Les perspectives d'investissement dans l'industrie textile au Mali." Bamako. 1999.

Barry, Abdoul, Salif Diarra et Daouda Diarra, "Promouvoir les Exportations de Riz malien vers les Pays de la Sous-Région ", AIRD, Cambridge. 1998.

Booz Allen & Hamilton, *Diagnostic Assessment/Plan of Action on Customs Procedures*. Bamako. 2001.

Booz Allen & Hamilton, *Seminar on the Commitments under the WTO: TRIPS, TRIMS and GATS in West Africa*. Dakar. 2001.

Booz Allen & Hamilton, *Globalization, Trade and the World Trade Organization: a Capacity-Building Seminar*. Bamako. 2001.

CAE/USAID, *Textes Globaux, UEMOA*. Bamako. 2000.

Commission européenne, *Accord de partenariat ACP-CE signé à Cotonou le 23 juin 2000*. Bruxelles. 2000.

Conseil, Yiriwa, "Etude pour la Promotion des Filières agro-industrielles, Volume III: Analyse de l'Etat des Filières des Produits oléagineux", Centre Agro-Entreprise, Bamako. 2001.

Conseil, Yiriwa, "Etude pour la Promotion des Filières agro-industrielles, Volume IV: Analyse de l'Etat des Filières des Fruits et Légumes", Centre Agro-Entreprise, Bamako. 2001.

Coulibaly, Massa. *L'impact du code communautaire d'investissements UEMOA sur le tissu économique du Mali*. Bamako: USAID/ATRIP, 2000.

de Troyes, Edouard, "Evaluation des possibilités de mise on place d'une filière de commercialisation de la viande malienne en Côte d'Ivoire", SODESI, Agence pour la Promotion des Filières agricoles (APROFA), Bamako. 1997.

Diakitè, Lamissa, "Note sur les échanges des produits alimentaires du Mali", IER/ECOFIL. Bamako. c2001.

Diallo, Aly. *Contraintes à l'investissement privé dans les zones non aménagées de l'Office du Niger et propositions de solutions*. Cambridge, MA: Associates for International Resources and Development, 1999.

Diarra, Alpha N'Thio, "L'Embouche et Valeur Ajoutée de l'Embouche au Mali", AIRD, Cambridge, 1997

FEWS, 'Low Supplies Keep Grain Prices High', Rapport mensuel du Mali, 8 octobre, 2002.

FMI, "Mali: Selected Issues and Statistical Annexes," *Country Report No. 02/1*. Washington, D.C. 2002.

Gouvernement du Mali, Ministère de l'industrie, du commerce et des transports, "Rapport de mission de la délégation malienne au séminaire AGOA à Dakar." Bamako. 2002.

HORUS Enterprises/SERNES, 'Etude d'un Mécanisme de Détermination du Prix du Coton Graine aux Producteurs', Rapport provisoire, Primature, République du Mali. 2001.

Humpal, Don and Dressen, Robert. "Mali Equity Fund Feasibility Study." Bethesda, MD: Abt Associates, 2002.

Integrated Framework, "Proposed Timetable for Integrated Framework Diagnostic Trade Integration Studies." Bamako, 2002.

Maiga, Tafalifi, Belco Cisse et Fana Coulibaly, "La Problématique de la Filière Bétail-Viande au Mali", Fondation SADAOC, Mali. 2000.

Metzel, Jeffrey, Abou Doumbia, Lamissa Diakitè, N'Thio Alpha Diarra, "Prospects for Developing Malian Livestock Exports", AIRD/EAGER, Cambridge. 1997.

Nathan-MSI Group, "The Impact of the CET on the Competitiveness of Mali's Manufacturing Industry." 2001.

OCDE, *Strengthening Trade Capacity for Development*. Paris. 2001.

OMC, *Report on the Seminar by the Integrated Framework Core Agencies*. Genève. 2001.

OMC, *Trading into the Future*. Genève. 2001.

PNUD/UNCTAD, *Surmonter la marginalisation: l'impératif du Mali*. Bamako. 2001.

PNUD, "Consultation sectorielle sur le commerce." Bamako. 2001.

PNUD, “Rapport général sur l’atelier de validation de l’étude sur la mondialisation, la libéralisation et le développement humain durable.” Bamako. 2002.

PNUD et UNCTAD, *The Least Developed Countries Report: Escaping the Poverty Trap*. Genève. 2002.

Sankoro, Keita, et Zalila. “Développement et promotion du commerce extérieur du Mali.” Bamako: PNUD et UNCTAD. 1998.

Tyner, Wally et al, *Mali Agricultural Sector Assessment*, Abt Associates. Bethesda, MD. 2002.

USAID, “United States Government Initiatives to Build Trade Capacity in Developing and Transition Countries.” Washington. 2001.

USAID, *Guide to the New USAID Programming Policies*. Washington. 2001.

USAID/W, “Reducing Hunger Through Sustainable Agricultural Productivity and Natural Resource Management.” (avant-projet). 2002.

USAID/Bureau Afrique, “Trade for African Development (TRADE).” 2002.

USAID/W, “Trade Initiative Implementation Paper.” 2002.

USAID/USDA, *WAEMU WTO Seminar (Dakar, Senegal)*. Washington. 2001.

USTR et le Département du Commerce, *Maximizing the Benefits of AGOA in West Africa—a Seminar*. Washington. 2002.

USTR et USAID, *African Growth and Opportunity Act Implementation Guide*. Washington, DC. 2000.

Wyeth, Peter, "Livestock/Meat Subsector Update: Mid-1997", Université de l'état de Washington. 1997.

## ANNEXE H

### PERSONNES CONTACTEES

#### USAID

M. Rolf Anderson, Programme régional de l'Afrique de l'Ouest  
M. Amadou Camara, Equipe SEG, USAID/Bamako  
Mme CarleenE Dei, Directrice, Programme régional de l'Afrique de l'Ouest  
M. Augustin Dembele, Equipe SEG, USAID/Bamako  
M. Cheick Drame, Equipe SEG, USAID/Bamako  
M. Sikoro Keita, Economiste de Programme, USAID/Bamako  
M. Dennis McCarthy, Dirigeant, Equipe SEG, USAID/Bamako  
M. Gaoussou Traore, Equipe SEG, USAID/Bamako  
M. Ryan Washburn, Programme régional de l'Afrique de l'Ouest  
M. Arthur Westneat, Conseiller du secteur privé, USAID/W  
Mme Pam White, Directrice, USAID/Bamako

#### GM

M. Souleymane Berthé, CNPI  
M. Bandougou Camara, DNAMR, MDRE  
M. Mamadou Cisekou, Bureau OHADA, Chambre de Commerce  
Mme Ag Erless Oumou Coulibaly, CNPI  
M. Ali Coulibaly, Directeur, Division Intégration régionale, Bureau du Premier Ministre  
M. Moussa Diallo, BNDA  
M. Mossa Diarra, Directeur général, RECOMA  
M. Mahamet Keita, Conseiller technique, MDRE  
Dr Maiga, Director, PDAM  
Mme Diamoto Ba Sangare, Directrice, Direction du Commerce et de la Concurrence  
M. Moukta Traore, Centre des Formalités, Chambre de Commerce  
M. Namory Traoré, Dir.Général adjoint, CNPI

#### Autres bailleurs de fonds

Mme Mirka Mouwes, Commission européenne, Bamako  
M. Geza Strammer, Commission européenne, Bamako  
M. Alois, Cooperation française  
M. Keita Karounga, PNUD  
Mme Sangho, Banque mondiale

#### Autres

M. Cyril Achcar, Directeur d'Administration, Groupe AMI  
M. Gerard Achcar, H.E.C, Groupe AMI  
M. Rene Alphonse, Président, FEBEVIM

M. Moctar Boukenem, CAE  
M. Bakary Camara, Directeur général, Gaspar Consult  
M. Richard Cook, Spécialiste du Bétail, CAE  
M. Abdramane Coulibaly, Directeur général, OMBEVI  
M. Dramane Coulibaly, CILSS, Ouagadougou  
M. Martin Dagata, Consultant auprès de l'USAID/AFR  
M. Fafa Dambele, Exploitant et Marchand de Bétail, Ségou  
M. Niama Nango Dembele, Coordinateur Résident, PASIDMA  
M. Lamissa Diakite, Economiste agricole, ECOFIL, Institut de l'Economie rurale  
Dr Diale, OMBEVI  
M. Moussa Alassane Diallo, BNDA  
M. Daouda Diarra, CAE  
M. Salif Diarra, Coordinateur, OMA  
Mme Sarah Gavian, Abt Associates  
M. Ouseman Haidara, Conseil juridique  
M. Michael Johnson, IFPRI.  
Mme Hawa Kanakomo, Secrétaire exécutive, CONOESAM  
Mike Mailloux, Coordinateur, CLUSA, Mali  
M. Souleymane Nimaga, Vice-Président, CONOESAM, Secrétaire général, ROESAO  
M. William Noble, Représentant régional, AFRICARE  
M. Harvey Schartup, Directeur, CAE  
M. Seydou Sidibe, Conseiller technique en Marketing du Bétail, National Cooperative Business Association (CLUSA)  
M. Amadou Sylla, Chef Transformation agricole, CAE  
M. Ouseman Thiam, ancien Secrétaire général, Réseau des Entreprises de l'Afrique de l'Ouest  
Mamadou Togola, Représentant FEWS, Mali  
M. Ahmadou Touré, Notaire  
M. Jean Michel Vigreux, Directeur, CARE International, Mali  
M. Arthur Westneat, Conseiller du secteur privé, USAID, Bureau Afrique  
M. Mbaye Yade, CILSS, Bamako